

Expert en gestion de patrimoine

RNCP35452 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313m, 313
Formacode(s)	41014, 41007, 41080
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2026

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300230

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier d'Expert en gestion de patrimoine appartient à la filière commerciale des métiers de la banque, force de vente. Selon les chiffres donnés par l'observatoire des métiers de la banque (édition 2020 sur les effectifs 2019), la force de vente représente 48,4% des effectifs (49,9% en 2016) et le métier d'Expert/ Conseiller(ère) en gestion de patrimoine 5,7% des effectifs, en nette progression (5% en 2016, 4,7% en 2012).

L'Expert en Gestion de Patrimoine est un spécialiste qui accompagne le client « haut de gamme » dans l'optimisation de son patrimoine et dans la réalisation de ses projets. Sur la base d'informations recueillies auprès de ses clients, il établit le bilan patrimonial du client, et expose ses préconisations et sa stratégie globale de gestion du patrimoine du client dans le respect de la réglementation et de la déontologie. Il dispose d'une expertise dans les techniques du droit, de la fiscalité, de la finance, de l'assurance, de l'immobilier et maîtrise l'offre de produits et services dédiée à la clientèle haut de gamme.

La certification permet aux banques de disposer de collaborateurs aux compétences attestées, qu'elles peuvent valoriser auprès de leurs clients, et en mesure de développer un secteur porteur au sein de la banque de détail ou d'établissements spécialisés.

ACTIVITÉS VISÉES

Pour une clientèle bancaire « haut de gamme », l'Expert en gestion de patrimoine :

- Prépare ses entretiens de découverte avant de rencontrer son client ou prospect
- Étudie les informations recueillies auprès des clients et prospects pour exposer leur situation patrimoniale globale aux clients et prospects
- Utilise l'offre de produits et services et capitalise sur les règles fiscales et patrimoniales en fonction des besoins et objectifs de ses clients ou prospects
- Formalise la proposition au client ou au prospect en prenant en compte la dimension réglementaire et déontologique
- Restitue et négocie les préconisations avec le client
- Accompagne le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale
- Suit l'évolution de ses clients et de ses avoirs
- Travaille en synergie avec des experts internes et externes
- Développe son fonds de commerce et en accroît sa rentabilité

- Reporte sur son activité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Mener un entretien avec un client bancaire « haut de gamme »

Collecter les informations nécessaires à l'établissement d'un bilan patrimonial et d'un conseil

Evaluer les composantes du patrimoine et déterminer les axes de travail en fonction des critères du client Formaliser un rapport patrimonial

Conseiller sur le plan civil, patrimonial Sélectionner les produits ou services adaptés aux objectifs du client et choisir les leviers de financement appropriés

Accompagner le chef d'entreprise pour sa protection sociale,
pour sa cession ou transmission d'entreprise

Formaliser des propositions en évaluant les impacts de chacune des préconisations effectuées

Prendre en compte la dimension réglementaire et déontologique

Établir un calendrier de réalisation, conclure la vente et mettre en œuvre la solution choisie Suivre la solution dans le temps et l'évolution du client et de ses avoirs

Développer son portefeuille de clientèle

Blocs de compétences

RNCP35452BC01 — Etudier la situation globale d'un client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 : Recenser les informations disponibles sur le client ou le prospect dans le système d'information, de dossier du client ou des sources externes (internet, presse, bilans d'entreprise, etc.) pour préparer l'entretien

C1.2 : Déterminer les informations à recueillir lors de l'entretien, en partant des éléments collectés, en vue d'établir l'étude patrimoniale

C2.1 : Questionner le client ou le prospect pour recueillir les informations nécessaires au conseil en utilisant les règles de communication adaptées, et après avoir créé un climat de confiance pour placer le client dans des conditions de coopération et d'échange sincère

C2.2 : Déterminer et hiérarchiser les objectifs et les motivations du client ou du prospect dans la constitution et la gestion de son patrimoine pour construire des préconisations adaptées

C2.3 : Etablir le profil de risque du client ou du prospect et son niveau de connaissance et de pratique des produits financiers pour répondre aux obligations réglementaires et en tenir compte lors de la proposition

C2.4 : Reformuler les informations recueillies pour s'assurer de sa bonne compréhension de la situation globale et la partager avec le client

C2.5 : Recueillir des informations auprès de tiers à la demande du client ou du prospect pour compléter le dossier en tenant compte de la déontologie

C3.1 : Analyser les données de la situation du client ou du prospect à partir des documents recueillis après leur saisie dans les systèmes d'information en hiérarchisant les problématiques énoncées par le client ou le prospect pour déterminer les axes de travail

C3.2 : Evaluer les composantes du patrimoine et la situation fiscale pour préparer le diagnostic de la situation du client en estimant la situation de chaque actif du patrimoine : degré de risques, de rentabilité, de liquidité et de disponibilité, en appréciant les impacts du régime matrimonial du client, en analysant la situation fiscale du particulier, du professionnel ou du dirigeant d'entreprise et en prenant en compte les règles fiscales

C4.1 : Rédiger un rapport patrimonial en formalisant la synthèse des échanges réalisés avec le client ou le prospect et en identifiant les points principaux d'attention pour partager avec le client les éléments d'analyse

C4.2 : Présenter les constats liés à la phase d'exploration de la situation et des projets du client ou du prospect pour partager le diagnostic établi avec le client en illustrant l'écart entre la situation patrimoniale existante et l'objectif, et en ouvrant les pistes de réflexion

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique : Epreuve écrite terminale individuelle d'une durée totale de 3 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client.

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle et pratiquer une approche globale de la situation patrimoniale du client : déterminer, sur la base des informations fournies et de la problématique client énoncée, les informations manquantes pour conduire son analyse, et procéder aux différentes étapes de la construction du conseil patrimonial : choix des informations à retenir, interprétation des documents en vue de leur exploitation dans le cadre de l'étude

patrimoniale, évaluation des composantes du patrimoine, définition des axes de travail pour construire son analyse préalable. Le candidat rédigera un rapport patrimonial, incluant son diagnostic en rapport avec les objectifs du client et les pistes de travail envisagées.

RNCP35452BC02 — Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client

LISTE DE COMPÉTENCES

C5.1 : Conseiller sur le plan civil en tenant compte de la situation personnelle et matrimoniale du client ou du prospect et en élaborant des scénarii afin de proposer des pistes de travail au client (transmission, protection, succession, etc.)

C5.2 : Conseiller sur le plan fiscal en tenant compte de la réglementation et des mécanismes fiscaux pour adapter le patrimoine et la situation du client aux contraintes et aux opportunités liées à la fiscalité

C6.1 : Sélectionner dans l'offre les produits ou services bancaires adaptés aux objectifs du client (abonnements banque privée, conseils fiscaux, études patrimoniales, etc.) pour permettre au client d'avoir une synthèse éclairée de sa situation et pour répondre au mieux aux attentes du client

C6.2 : Sélectionner dans l'offre les produits d'assurance et de prévoyance (assurance-vie contrat individuel/collectif, PER, etc.) pour établir une stratégie patrimoniale de protection répondant aux besoins du client dans le respect de la déontologie et de la réglementation

C6.3 : Sélectionner dans l'offre les produits financiers (produits structurés, gestion libre, déléguée, sous mandat, ETF, OPC, ISR, etc.) pour établir une stratégie patrimoniale de placement financier répondant aux besoins du client dans le respect de la déontologie et de la réglementation

C6.4 : Sélectionner dans l'offre les produits fonciers (SCPI, produits de défiscalisation, foncières, etc.) pour établir une stratégie patrimoniale d'investissement foncier répondant aux besoins du client dans le respect de la déontologie et de la réglementation

C6.5 : Sélectionner dans l'offre les produits et dispositifs spécifiques (montages financiers complexes, projets RSE, fondations, collections, monuments historiques, etc.) pour accompagner le client dans une stratégie patrimoniale de diversification répondant aux besoins du client dans le respect de la déontologie et de la réglementation

C6.6 : Proposer des modes de financement tenant compte de la réglementation en les utilisant comme leviers pour construire une stratégie adaptée au patrimoine et à la situation du client

C7.1 : Assurer la protection sociale du chef d'entreprise pour le protéger ainsi que sa famille et sa société en cas d'aléas

C7.2 : Conseiller le client au moment de la cession ou de la transmission de son entreprise et élaborer des scénarii qui permettront de déterminer les impacts, d'optimiser les conditions et les coûts, et de maintenir l'équité entre les ayants-droits, en tenant compte de la réglementation en vigueur

C8.1 : Faire intervenir le ou les spécialiste(s) - investisseurs immobiliers, gestionnaires d'actifs financiers, ingénieurs fiscalistes, ingénieurs patrimoniaux, family officers, etc. (en tenant compte de la politique de la banque) - répondant à la problématique du client, pour établir une stratégie patrimoniale au plus proche de la situation du client et de ses intérêts, en valorisant la prestation de l'expert auprès du client et en établissant la confiance, et en transmettant les informations nécessaires au travail de l'expert

C9.1 : Rassembler les analyses et propositions recueillies auprès des experts et consolider les préconisations en vue d'établir le bilan patrimonial en tenant compte des objectifs du client ou du prospect ; le bilan patrimonial et les préconisations sont préalablement validées selon les procédures établies par chaque établissement ; les propositions retenues sont étayées

C9.2 : Evaluer les impacts de chacune des préconisations et en calculer les effets sur le patrimoine et la fiscalité du client ou du prospect afin d'établir une proposition conforme et sincère, en utilisant des outils de simulation et en formulant des hypothèses

C9.3 : Etablir le calendrier de réalisation pour donner de la visibilité au client et organiser la mise en œuvre des différentes étapes en tenant compte des priorités du client et en proposant des échéances et des jalons

C10.1 : Travailler avec le client et ses conseils en conformité avec la réglementation et la déontologie pour agir dans l'intérêt du client et dans le respect de la réglementation appliquée au secteur bancaire, assurantiel et financier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique : Epreuve terminale écrite individuelle, d'une durée totale de 4 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client.

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle et élaborer une stratégie patrimoniale à partir d'une situation client :

Sur la base d'un rapport patrimonial et d'informations liées au projet du client et à son environnement, le candidat

devra élaborer une stratégie patrimoniale incluant l'approche civile et fiscale, patrimoniale, la sélection des produits et services bancaires, financiers, fonciers, assurance, le recours à des dispositifs spécifiques, la proposition de modes de financement du projet et leur argumentation, la stratégie liée au patrimoine professionnel, et constituer un dossier de préconisations tenant compte des projets et des objectifs, contenant les effets escomptés et les impacts prévisionnels, les raisons et les justifications des choix établis dans le respect de la réglementation et de la déontologie.

RNCP35452BC03 — Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

C11.1 : Conclure et formaliser la vente et concrétiser les projets du client, en lui présentant et en lui expliquant la stratégie construite avec ses préconisations, et en négociant les conditions

C11.2 : Mettre en œuvre la solution en déclenchant les opérations nécessaires pour passer à la phase de réalisation des propositions, en respectant les règles déontologiques et règlementaires afférentes et en actionnant l'intervention des experts concernés

C11.3 : Suivre la solution dans le temps pour veiller au bon déroulement des opérations prévues en réalisant des ponts d'étape selon le calendrier de mise en œuvre et en intervenant aux moments-clés

C12.1 : Entretenir la relation au cours du temps par des communications régulières, des sollicitations et des invitations pour maintenir la relation de confiance, et adopter les bons comportements liés au secret professionnel, à la CNIL, etc.

C12.2 : Tenir compte des évolutions de la situation personnelle et professionnelle du client et assurer un suivi de sa situation pour intervenir au moment opportun et adapter son conseil dans le cadre de propositions complémentaires ou d'ajustements, en prenant en considération les législations successives et leur application, et en intégrant le contexte économique et financier

C12.3 : Suivre le client et la vie de ses comptes pour détecter et gérer toutes les situations à risques pour la banque et pour le client en surveillant différents indicateurs (LCBFT, KYC, FATCA, MIF, PRIIPS, RGPD, etc., la fraude fiscale, les abus de marché, mouvements et opérations du clients, anomalies) et en intervenant auprès des différents acteurs concernés en cas de risques supposés ou avérés

C13.1 : Analyser son portefeuille clients pour établir son potentiel de développement, en utilisant les outils informatiques mis à disposition par son établissement et en identifiant la typologie des différents clients

C13.2 : Conquérir de nouveaux clients pour développer son activité en utilisant la recommandation, en prospectant via la prescription interne et externe, en participant à des manifestations, et les fidéliser par un suivi qualitatif

C13.3 : Développer la rentabilité pour veiller à la préservation des marges de la banque en analysant les indicateurs fournis par la banque et en adaptant son plan d'action commerciale à son portefeuille et ses objectifs

C13.4 : Travailler en synergie avec les autres marchés ou les clients directement pour identifier les opportunités de développement et élargir sa base de prospection en établissant un réseau interne et externe de contributeurs et apporteurs d'affaires, et en collaborant à des opérations internes ou externes impliquant d'autres directions (réunions avec des clients ou prospects)

C13.5 : Apporter son expertise aux chargés de clientèles pour les former à l'identification des potentiels patrimoniaux et participer à leur montée en compétences, en participant à des rendez-vous commerciaux en binôme

C14.1 : Rédiger un rapport d'activité pour tracer les opérations réalisées avec les clients, partager les informations recueillies lors des échanges avec les clients et prospects, et indiquer le volume d'opérations en cours de négociation, en vue du pilotage des résultats de l'unité

C14.2 : Compléter les outils de contrôle de la banque pour répondre aux obligations réglementaires en matière de reporting

C14.3 : Reporter aux contributeurs internes et externes (autres services, réseau, apporteurs d'affaires, experts, etc.) en leur communiquant l'état des négociations et suites données aux propositions, pour assurer la continuité du service et maintenir de bonnes relations de travail

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu : Travaux collaboratifs effectués en groupes de candidats de 2 à 5 personnes, présentation orale de 45 minutes devant un jury de deux professionnels de la banque et de l'ensemble des autres candidats.

Ils présentent leurs travaux communs sur une thématique en lien avec le métier (faisant appel au développement du portefeuille clients, aux situations à risques détectées, à la prospection de clients à haut potentiel, à la conquête et la fidélisation de nouveaux clients ciblés, et au développement de leur rentabilité ...). Les candidats présentent leur restitution, en simulation, devant le jury qui représente les différents métiers auxquels ils s'adressent (métiers du développement tels que managers d'unités commerciales des différents marchés de clientèle (particulier, entreprise,

professionnels) et patrimoniales, ainsi que les filières spécialisées : banque privée, asset management, salle de marché, marketing).

Les candidats présenteront les stratégies qu'ils auront construites au préalable, l'argumentation et le processus de mise en œuvre proposé, les synergies internes et externes exploitées, l'organisation et le suivi à mettre en place, et les actions de reporting

permettant le pilotage de l'activité...Les travaux à conduire sont remis aux groupes plusieurs semaines avant la séance de présentation finale.

Cas pratique : Epreuve terminale écrite individuelle, d'une durée totale de 3 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client. Sur la base d'une étude patrimoniale et de préconisations présentées dans un dossier remis au candidat, le candidat présentera, argumentera, répondra aux objections proposées dans le dossier, analysera la rentabilité, et fera ressortir les aspects réglementaires et déontologiques qui conduisent les actes et décisions du client, et les propositions de la banque dans le cadre d'un projet patrimonial. Il expliquera l'adéquation des préconisations proposées, analysera les éléments de rentabilité de la relation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Expert en gestion de patrimoine exerce principalement dans un établissement bancaire, en transverse pour le réseau de la banque de détail, sur le segment de la clientèle dite « haut de gamme », ou dans des pôles spécialisés regroupant plusieurs experts en gestion de patrimoine, spécialisés sur un domaine ou généralistes. Il couvre généralement un secteur géographique ou un groupe d'agences.

Le métier peut également s'exercer dans le secteur de l'assurance ou en tant qu'indépendant, quand l'Expert en gestion de patrimoine dispose d'expérience et d'un réseau de clientèle sur lequel il peut capitaliser.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La désignation de « Expert en gestion de patrimoine » fait partie des métiers-repères de la profession bancaire, et regroupe les dénominations suivantes, selon la nature des postes et les établissements bancaires : Conseiller en gestion ou développement de patrimoine, Chargé d'affaires banque privée, Conseiller en gestion de fortune, Gérant de portefeuille sous mandat, Conseiller clientèle privée, Conseiller en patrimoine financier, et également : Conseiller banque privée, expert patrimonial, conseiller privé, gérant privé, etc.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'Expert en gestion de patrimoine doit être détenteur d'un examen certifié de l'Autorité des Marchés Financiers (certification AMF) ou avoir réussi l'évaluation interne de son établissement des connaissances minimales requises par l'AMF (procédure de vérification). Toutefois, il peut en être dispensé s'il exerçait dans un réseau bancaire avant le 1er juillet 2010. Il bénéficie alors de la clause de « grand-père ». L'exercice du métier nécessite également des habilitations en matière d'assurance (carte Assurance) et une formation constante aux dispositifs de lutte contre le blanchiment, actualités financières et fiscales, directive crédit immobilier (DCI).

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)

Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau : Titulaires d'une certification de niveau 6. Les candidats non détenteurs de ce niveau peuvent accéder à la certification par le biais de la validation des acquis professionnels.

Profil : Professionnels de la banque disposant d'une expérience du conseil patrimonial ou souhaitant se spécialiser dans cette activité et parmi ceux-ci, l'on peut citer :

le Conseiller-expert en gestion de patrimoine, nouvellement nommé, le Conseiller de clientèle « bonne gamme », le Directeur d'agence ou son adjoint, appelés à travailler la clientèle patrimoniale, et de manière générale, tout collaborateur de la force de vente, des fonctions supports ou de la production bancaire appelé à travailler sur ce segment de clientèle.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 4 personnes :

Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant; Le responsable de la ligne métier ou son représentant ; 2 professionnels.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de 4 personnes : - Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant; - Le responsable de la ligne métier ou son représentant ; - 2 professionnels.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est composé de 4 personnes : Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant; Le responsable de la ligne métier ou son représentant ; 2 professionnels.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 3 personnes : Président : le Responsable de la Certification ou son représentant; 2 professionnels.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 668 €
Selon la branche	8 566 € – 8 668 €
Prise en charge	Branches concernées
8 668 €	Valeur par défaut · 211 branches
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	85	0	99 %	—
2018	57	0	100 %	78 %
2017	83	1	100 %	76 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19614

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42056

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esbanque.fr/formations/formation-diplomante/cesb-conseiller-en-gestion-de-patrimoine>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35452/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 10/2025 à 03/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	173
Parcours menés à terme	101

Taux d'achèvement	58 %
Période	03/2022 – 04/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	226
Montant total engagé	1 429 530 €
Coût moyen par dossier	6 325 €
Durée moyenne	152 h
Période	04/2021 – 03/2026
Entreprise	47 %
France compétences	46 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.