

Expert en gestion patrimoniale

RNCP36071 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	15054
Code(s) ROME	M1207, C1303, C1204, M1201, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/12/2021
Date d'échéance	15/12/2024

Certificateur(s)

INSTITUT FORMAT CREDIT AGRICOLE MUTUEL · SIRET : 30617018400015

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE ESCP EUROPE	824644587000 27	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Expert en gestion patrimoniale est un professionnel spécialisé dans la gestion patrimoniale qui intervient au carrefour de plusieurs secteurs économiques (bourse, finance, mesures gouvernementales, immobilier, assurances...) Son objectif est d'apporter à sa clientèle privée haut de gamme des solutions concrètes adaptées à une stratégie patrimoniale globale

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'environnement économique, financier, juridique, fiscal, social et international de la clientèle patrimoniale haut de gamme
Identification des besoins d'un client patrimonial dans un contexte omnicanal
Accueil de la clientèle patrimoniale et présentation de la Banque Privée
Réalisation d'un bilan patrimonial avec les outils de la Relation Clientèle privée
Elaboration d'une stratégie globale pour optimiser le patrimoine d'un client privé haut de gamme
Négociation et conclusion d'une vente avec un client patrimonial haut de gamme
Mise en oeuvre la stratégie patrimoniale du client haut de gamme
Anticipation et gestion des risques opérationnels liés à la clientèle patrimoniale haut de gamme
Fidélisation d'une clientèle patrimoniale haut de gamme
Développement de son portefeuille de clients patrimoniaux haut de gamme

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Suivre l'évolution macro-économique de la gestion de patrimoine en exerçant une activité de veille permettant d'identifier les enjeux, acteurs et stratégies des parties prenantes et tendances impactant ce marché (BREXIT, situation de taux bas, remontée d'inflation...)
Expliquer à ses clients les mécanismes des marchés financiers (actions, obligataires, monétaires) et les principes de

la diversification de portefeuille (allocation d'actifs et la mesure du risque), en connaissant les caractéristiques de chaque produit financier (OPCVM, « Fonds à formule », produits structurés, dérivés de taux...), dans un souci de vulgarisation

Etudier l'environnement juridique du client haut de gamme en mesurant les conséquences des différents types de régimes matrimoniaux (PACS, concubinage, mariage, famille recomposée...) sur la gestion et la répartition du patrimoine et sur les règles en termes de succession, de transmission, d'optimisation ou de protection du conjoint

Etudier les structures des personnes morales (SARL, SAS, holding) et les modalités de détention du patrimoine (SCI, démembrement de propriété).

Analyser l'environnement fiscal impactant la clientèle haut de gamme et expliquer les mécanismes et les calculs d'imposition sur les différents revenus (salaires, retraites, rentes...), sur le capital et les impôts sociaux (dont l'IFI), en connaissant les déductions, les réductions et les crédits d'impôt et les outils d'optimisation (donation investissement, immobilier), en appliquant les règles liées aux revenus et aux plus et moins-values (mobilières et immobilières) et en déterminant les besoins et objectifs du client

Identifier les éléments de mécanismes de protection de la santé, de la famille et les mécanismes de prévoyance impactant la clientèle haut de gamme, notamment les mécanismes des différents régimes de retraite obligatoires et complémentaires, et en appliquer les principes

Suivre la performance des produits d'investissement et de placement financier et du marché immobilier (immobilier résidentiel ou professionnel) en s'informant sur les différents types d'investissement dans l'immobilier (en pleine propriété, en nue-propriété, via la « pierre-papier »), sur les différents modes de financements (prêt immobilier, prêt in fine) et sur la fiscalité en vigueur

S'informer sur les règles fiscales liées à la détention de biens à l'étranger et sur les modalités et conséquences de transfert de biens et de personnes à l'étranger, en connaissant les outils propres à la gestion du patrimoine dans d'autres pays et les règles de liquidation d'une succession internationale et en prenant en compte le patrimoine du client basé à l'international et son statut de non résident

Accueillir un client patrimonial privé en lui réservant un accompagnement personnalisé, en lui présentant l'organisation spécifique de la Banque Privée et le rôle du Conseiller privé, en identifiant les opérations de son champ d'activité, les ressources utiles pour satisfaire le client (ex : Correspondant Epargne Salariale) et externes (ex : BGPI), et les processus en vigueur, et en signalant les limites de sa délégation

Mener un entretien avec un client haut de gamme en identifiant les éléments importants pour le client et les points de clarification essentiels attendus, en appliquant l'approche relationnelle définie pour développer un climat de confiance et obtenir les informations

Analyser la situation en décrivant le projet du client, en étudiant sa capacité financière, et sa situation fiscale après collecte et analyse de ses documents fiscaux, comptables ainsi que les structures personnes morales dans lesquelles il détient des participations, et en déterminer ses objectifs

Evaluer les actifs de son patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés et en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession

Auditer les modes de détention d'actifs en appréciant le régime matrimonial du client, analysant les contrats d'assurance vie et de prévoyance qu'il détient ainsi que les conséquences de la survenance d'événements patrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession, etc.

Recenser les souhaits, les objectifs, les projets et les contraintes du client en analysant sa situation : ressources, charges, actifs, passifs, ambitions.

Etablir un diagnostic patrimonial global du client, intégrant notamment les dimensions civiles (mariage, PACS, succession...), fiscales (IRPP, ISF...), sociales (prévoyance et retraite), financières (classes d'actifs) et professionnelles (TNS, artisans, professionnels, ...) et en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles

Veiller à associer le plus tôt possible dans l'approche patrimoniale, les influenceurs du client (famille, conseils...) pour co-construire et valider avec eux si besoin les choix stratégiques

Rédiger le rapport final en synthétisant les échanges avec le client, sa situation patrimoniale, ses besoins et projets, en tenant compte de la part de risque que le client est prêt à prendre, de l'analyse de ses actifs et des financements possibles

Prescrire des recommandations relatives aux actifs à détenir (produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers) en simulant leurs performances futures par l'usage des logiciels propres à la gestion du patrimoine, en conseillant leur réorganisation, en suggérant de nouvelles dispositions matrimoniales, en anticipant la survenance d'événements de nature à perturber la jouissance du patrimoine et en aidant son client dans l'usage optimal des règles fiscales d'imposition)

Promouvoir des produits de défiscalisation, des dispositifs de financements adaptés (gestion de la dette) ou des produits d'épargne et de prévoyance, en énonçant les caractéristiques des différentes solutions tout en respectant la réglementation

Prendre en compte la concurrence pour recommander les fournisseurs de produits les plus pertinents dans l'intérêt de l'épargnant et en assurant la promotion des différents réseaux de distribution

Proposer des solutions d'épargne après analyse des besoins et motivations du client (disponibilité, rentabilité, fiscalité, risque, transmission), en expliquant leurs modes de détention et de gestion, leurs caractéristiques (épargne liquide, bilancielle, mobilière hors Capital Entreprise, mécanismes des FIP, FCPI, Private Equity, FCPR, épargne directe et indirecte en lien avec la loi d'optimisation fiscale), en valorisant leurs avantages par rapport aux produits de la concurrence et en intégrant les solutions d'allocation pour la clientèle âgée (70 ans) afin de générer de la performance

Proposer des solutions de prévoyance et d'assurance en expliquant les caractéristiques et les conditions d'emploi des différentes solutions (assurance-vie, IARD...) les plus pertinents par rapport aux besoins du client, en utilisant la réglementation technique, juridique et fiscale lors de la souscription d'un contrat ou lors d'une modification (maîtriser la rédaction et les conséquences des clauses bénéficiaires complexes), en chiffrant les différentes techniques de transmission du patrimoine par le biais de l'assurance-vie pour permettre l'arbitrage du client, et en valorisant les particularités entre assureurs

Appliquer la réglementation AMF (MIF II...) et LCB-FT, les règles et responsabilités en matière de démarche bancaire et financière, le fonctionnement des marchés et le cadre juridique des produits et services d'investissement en réagissant à toute présomption de blanchiment

Gérer la relation avec son client au quotidien dans la durée et en multicanal (agence, téléphone, visio, domicile, mail) en pratiquant l'écoute active et la reformulation, en formalisant les échanges, en réalisant des reportings et en cherchant à capter par différents moyens, l'actualité de son client.

Installer une relation commerciale et de confiance durable avec son entourage familial et avec ses conseils (notaires, avocats, experts comptable...)

Sécuriser l'organisation patrimoniale face aux évolutions juridiques, fiscales, économiques et financières prévisibles

Conduire des recherches documentaires, financières, juridiques et fiscales de manière efficiente

Analyser la rentabilité de son portefeuille clients, en utilisant les outils de son établissement et en contextualisant son activité, en identifiant les écarts du plan d'action segment par segment, en vérifiant que les moyens prévus ont bien été mis en oeuvre, en recherchant les causes possibles d'amélioration ou de dégradation de la situation, en analysant les facteurs de risque de son portefeuille et en synthétisant les informations

Mettre en place des actions correctives, en définissant les axes d'amélioration appropriés, en fixant les objectifs de progression et en définissant son plan d'action avec des indicateurs d'avancement et un plan de prospection et actualisant son tableau de suivi

S'assurer que le prospect est bien dans la cible de la clientèle voulue et trouver des synergies avec les autres services internes/collaborateurs, en orchestrant les différentes ressources du Groupe au profit du client

Organiser un rendez-vous avec le prospect qualifié pour réaliser la découverte de son patrimoine, déterminer et hiérarchiser ses objectifs, identifier son niveau de connaissances des aspects financiers pour détecter les principaux éléments de réponse et estimer le temps à consacrer à l'étude patrimoniale

Mener l'entretien avec le prospect, en respectant les pratiques d'excellence relationnelle, en privilégiant la posture conseil, en formulant des solutions adaptées et en obtenant l'adhésion du prospect aux propositions, en s'adaptant aux besoins de son interlocuteur et en faisant un reporting à sa hiérarchie

Acquérir de nouveaux clients en identifiant les circonstances favorables aux actions de prospection, en planifiant et en réalisant ses différentes tâches (prise de RV téléphoniques, ...), en alimentant systématiquement sa base de données clients, en suivant ses contacts et en respectant les limites de son marché

Suivre son action commerciale en accompagnant le client dans ses relations avec les partenaires du conseil patrimonial, les fournisseurs de produits de placements et/ou avec les promoteurs immobiliers

Participer au plan d'action commercial en cohésion avec le reste de l'équipe, en contribuant à la réalisation des objectifs commerciaux et en participant à la montée en compétences des collaborateurs

Reprendre et/ou conserver une relation commerciale par une fréquence de visites identifiée et animant son réseau interne et externe (clients et collaborateurs) d'apporteurs d'affaires

Blocs de compétences

RNCP36071BC01 — Analyser l'environnement juridique du client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier l'ensemble des acteurs de la gestion privé

Maîtriser et appliquer les différents régimes matrimoniaux (dont international privé), les différents types et principes d'une donation et les techniques du démembrement de propriété

Connaitre les grands principes de la gestion patrimoniale des clients internationaux

Maîtriser les différents type d'entreprise (individuelle, sociétaire) : constitution, statuts des dirigeants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire en ligne d'évaluation des connaissances

Résolution individuelle d'un cas pratique à l'écrit et présentation orale devant jury

RNCP36071BC02 — Optimiser la fiscalité patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser et mettre en œuvre la fiscalité patrimoniale du client en fonction de sa situation

Maîtriser et appliquer la fiscalité de sa société en fonction des choix du client afin de lui apporter le meilleur conseil

Maîtriser et respecter la fiscalité des donations et des successions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire en ligne d'évaluation des connaissances, cas pratique

RNCP36071BC03 — Proposer et mettre en oeuvre une stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier la fiscalité de la rémunération par rapport à la situation patrimoniale

Préconiser et mettre en œuvre des stratégies patrimoniales financières et immobilières

Intégrer et prescrire les mécanismes de l'assurance vie dans un approche patrimoniale (souscription et gestion des contrats de capital différé : stipulation pour soi-même,) et le dénouement des contrats d'assurance vie (désignation bénéficiaires, droits et obligations...)

Présenter différentes options à la disposition des dirigeants pour choisir leur mode de rémunération

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test de connaissance, étude de cas, mise en situation, soutenance orale devant jury

RNCP36071BC04 — Intégrer les marchés financiers et l'environnement économique dans la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les éléments de mécanismes de protection de la santé, de la famille, mécanismes de prévoyance et les différents dispositifs d'épargne/retraite obligatoires et complémentaires au profit des besoins client.

Recourir aux spécificités de l'investissement à impact vert pour mieux le promouvoir.

Analyser l'actualité macroéconomique des marchés et évaluer les risques attachés à ces stratégies et instruments.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, soutenance orale devant jury

RNCP36071BC05 — Définir une stratégie d'investissement immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Conseiller les clients sur les différentes structures de détention de l'immobilier Analyser les incidences fiscales des différents montages immobiliers

Proposer la solution la plus avantageuse pour leurs clients en termes de gestion et de transmission patrimoniale

Intégrer la mécanique de l'IFI et les stratégies d'optimisations des revenus fonciers existants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test de connaissances, cas pratique

RNCP36071BC06 — Renforcer son efficacité commerciale auprès d'un client patrimonial haut de gamme

LISTE DE COMPÉTENCES

Prendre la parole en public en stimulant sa réactivité et sa capacité à « oser »

Accroître son pouvoir de persuasion et son charisme

Enrichir sa relation avec chaque client et réussir sa découverte patrimoniale

Soutenir devant un client son étude patrimoniale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation pratique à l'oral, jeu de rôle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en gestion patrimoniale occupe des fonctions spécialisées essentiellement au sein d'entreprises financières par nature (banques, sociétés d'assurances et de conseil en gestion de patrimoine, sociétés de gestion de portefeuille, sociétés de bourses et autres entreprises d'investissement). Il peut également pratiquer au sein de cabinets d'audit et de conseil financiers, ou au sein de services administratifs et financiers d'entreprises industrielles et commerciales, dans le cadre notamment des activités de gestion de trésorerie.

Dans le domaine bancaire, il travaille généralement au sein d'un centre d'affaires spécialisé. Il est un élément clé du réseau commercial qui intervient en soutien des conseillers pour mieux répondre à leurs attentes de solutions patrimoniales : investissement immobilier et financier, optimisation fiscale du patrimoine, transmission, crédit à la consommation, épargne, assurances... Il gère son portefeuille de clients en fonction des process en vigueur pour traiter les demandes clients et rend compte directement à son Directeur de centre d'affaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les autres appellations similaires le plus souvent rencontrées dans les entreprises du secteur bancaire sont, selon les diverses conventions collectives applicables (et qui ne recouvrent pas forcément les mêmes niveaux de responsabilité :

Conseiller patrimonial privé

Expert en conseil patrimonial

Conseiller en investissements financiers (CIF)

Conseiller en investissements immobiliers et fonciers

Conseiller en patrimoine financier / Expert financier

Courtier financier § Manager en Gestion d'actifs (Asset Manager)

Expert en gestion de trésorerie des entreprises (Cash Manager) § Ingénieur Patrimonial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La réglementation du secteur bancaire et assurance institue notamment l'obligation de formation pour les collaborateurs du réseau commercial dans plusieurs domaines :

passage de l'examen certifié de l'Autorité des marchés financiers devient obligatoire ; FIDES ; sanctions internationales ; loi Lagarde ; Lutte anti-blanchiment ; secret bancaire...

Directive 2002/92/CE du 09/12/02 sur l'intermédiation en assurance

Arrêté du 23/06/2008 portant homologation des programmes minimaux de stage de formation des intermédiaires en assurance et des salariés de niveau I et II.

Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances

Article 3 du décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif aux exigences professionnelles de formation des courtiers de produits d'assurance

Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 relative à la distribution d'assurances (entrera en vigueur au 1er octobre 2018)

Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif à la distribution

Decret n° 2012-101 du 26 janvier 2012 relatif aux Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement

Arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement

Décret n°2016-607 du 13 mai 2016 relatif aux contrats de crédit immobilier et aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (rectificatif)

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 840 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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)	22 779
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) QAX01 — Experts de la finance QAX02 — Experts de la banque QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'une certification de niveau 6 idéalement dans les domaines Banque / Assurance, Comptabilité, Gestion, Finances, Relation client, Commerce.

Si cette condition n'est pas remplie, le dossier du candidat doit systématiquement être soumis l'approbation de la Commission nationale des inscriptions de l'IFCAM. Celle-ci peut accorder des dérogations pour l'accès à la certification à l'issue du parcours, sous réserve des mesures suivantes :

Validation des acquis professionnels (VAP) : L'expérience professionnelle de l'apprenant dans le domaine concerné est prise en compte si elle est supérieure à 5 ans dans un métier bancaire comparable à celui visé par la certification (et avis favorable de la Commission des Inscriptions), de 7 ans sur un métier lié au commerce, à la relation clients, au marketing BtoB, à l'immobilier, à la fiscalité, au droit ou à la gestion, au cas où le niveau de formation initiale pour toute formation initiale comprise entre Bac validé et Bac + 3

Validation des acquis académiques (VAA) : la formation initiale du candidat est prise en compte si celui-ci souhaite être dispensé d'une ou plusieurs UE, en faisant valoir son cursus académique comparable à celui de la certification visé (à condition que celui-ci présente un tronc commun à 80% avec la certification)

Validation des études supérieures (VES) : le parcours d'études supérieures antérieures de l'apprenant dans un pays étranger peut être pris en compte pour compenser l'absence de diplôme reconnu par l'Etat français dans les

domaines recommandés.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le Jury national est composé de 9 membres dont 7 sont extérieurs à l'organisme certificateur

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury national de délivrance VAE IFCAM est composé de 6 membres dont 5 extérieurs à l'organisme certificateur

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	8 117 €
Selon la branche	7 000 € – 9 071 €
Prise en charge	Branches concernées
8 117 €	Valeur par défaut · 209 branches
9 071 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
8 396 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
8 000 €	CPNE du notariat
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	15/12/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/12/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	37	0	98 %	78 %
2019	59	0	100 %	85 %
2018	44	0	96 %	81 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41652

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36071/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	68
----------------------	----

Parcours menés à terme	46
Taux d'achèvement	68 %
Période	04/2022 – 10/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	73
Montant total engagé	220 928 €
Coût moyen par dossier	3 026 €
Durée moyenne	137 h
Période	02/2022 – 07/2024
France compétences	90 %
Entreprise	8 %
Reste à charge titulaire	2 %

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