

Expert conseil en gestion de patrimoine

RNCP36074 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/12/2021
Date d'échéance	15/12/2026

Certificateur(s)

CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIES · SIRET : 42095829000041

ASS FRANCAISE CONSEILS GESTION PAT CERTI · SIRET : 42095829000033

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 10 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAMPUS AVENIR	9499227440002 2	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE MARSEILLE- PROVENCE	1813000210001 9	Former et organiser l'évaluation
ECOLE FINISTERIENNE COMMERCE GESTION	4491191710003 0	Former et organiser l'évaluation
IFCV APPRENTISSAGE	8799004620001 8	Former et organiser l'évaluation
INSTIT FORMAT CARRIERES COMMUNICAT VEN	4402632000002 2	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE FORMATION DE LA PROFESSION DE L'ASSURANCE	7842027560015 0	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION	4137480620001 0	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT SUPERIEUR DU DROIT	8487566490002 8	Former et organiser l'évaluation
LIBERTE FORMATION	5152449370002 2	Former et organiser l'évaluation
LYCEE TECHNIQUE PRIVE ICOF	7798834610001 3	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'expert-conseil en gestion de patrimoine fournit des prestations d'expertise, de conseil et d'accompagnement à forte valeur ajoutée, au service d'une clientèle patrimoniale, particuliers, professionnels ou entreprises, soucieuse de bénéficier d'une stratégie de protection et d'optimisation de son patrimoine, dans une perspective de moyen ou long terme.

En conformité avec les réglementations européennes et françaises en vigueur, et dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine, ce professionnel élabore, met en oeuvre et suit le déploiement de la stratégie patrimoniale dans le cadre d'une approche globale du client.

ACTIVITÉS VISÉES

Établissement et développement d'une relation client transparente et durable

Conduite d'un audit juridique

Conduite d'un audit financier, immobilier et en "biens divers"

Conduite d'un audit assurantiel et social

Conduite d'un audit fiscal

Finalisation et remise d'un bilan patrimonial global

Élaboration d'une stratégie patrimoniale civile

Élaboration d'une stratégie d'investissements/désinvestissements financiers, immobiliers et en "biens divers"

Élaboration d'une stratégie d'assurance des personnes et des biens de la famille

Implémentation de la stratégie patrimoniale

Supervision du suivi et de l'actualisation de la stratégie patrimoniale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire ou finaliser toute consultation - préalable (entretien de découverte) ou ultérieure - en définissant précisément le champ et les modalités de son intervention, afin de fournir une réponse adaptée aux spécificités du client - particulier, professionnel, entreprise - et aux objectifs patrimoniaux assignés

Collecter, évaluer et structurer les données réglementaires et pertinentes - personnelles, professionnelles, financières, fiscales... - en les agrégeant dans le système d'information dédié, afin de définir précisément le profil financier du client épargnant/investisseur et son échelle de risque

Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes - personnelles, professionnelles, financières, fiscales... - agrégées dans le système d'information dédié, afin de procéder à un bilan patrimonial fiable et exhaustif

Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables

Fixer le cadre définissant les rôles respectifs du client et de l'expertconseil dans la mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations afin d'assurer la transparence requise par la réglementation

Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées

Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la nécessaire modification dudit mode de conjugalité

Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés

Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnels in fine

Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial

Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs - financiers, immobiliers, en biens divers – et en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client

Analyser les divers risques - aléas de la vie, dépendance, décès,... - auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en oeuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution

Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des

membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale

Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client

Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements

Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux

Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille

Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels

Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritier

Préconiser des actions d'investissement/ désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme

Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente

Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses bénéficiaires

Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite

Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite

Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti

Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions – personnelles, professionnelles, économiques, réglementaires... - impliquant une adaptation particulière ou une révision d'ampleur, d'une ou plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial

Blocs de compétences

RNCP36074BC01 — Conduire la relation client en conformité avec la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire ou finaliser toute consultation

Collecter,

évaluer et structurer les données réglementaires et pertinentes

Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes

Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et

besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables

Fixer

le cadre définissant les rôles respectifs du client et du consultant-expert dans la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations du consultant afin d'assurer la transparence requise par la réglementation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation

RNCP36074BC02 — Réaliser un bilan patrimonial global

LISTE DE COMPÉTENCES

Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées

Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la nécessaire modification dudit mode de conjugalité

Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés

Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnels

Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial.

Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client.

Analyser les divers risques auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en œuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution

Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale

Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas, cas pratique, QCM

RNCP36074BC03 — Concevoir une stratégie patrimoniale globale

LISTE DE COMPÉTENCES

Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements

Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux

Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille

Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels.

Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritiers

Préconiser des actions d'investissement/ désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de

fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme

Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente

Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente
en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité
s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses
bénéficiaires.

Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base
d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la
retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite

Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre
transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM, Etude de cas

RNCP36074BC04 — Assurer la mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action
patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles
entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les
objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti

Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de
suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de
supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions impliquant une adaptation particulière ou
une révision d'ampleur, d'une ou
plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier peut s'exercer sous un statut d'indépendant ou en tant que salarié au sein de cabinets privés de gestion de
patrimoine, de réseaux d'assurances ou de mutuelles, de banques de réseau ou privées, sociétés de courtage ou
encore sociétés d'expertise comptable

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Expert conseil en gestion de patrimoine

Expert en gestion de patrimoine

Consultant patrimonial

Expert en ingénierie patrimoniale

Conseiller financier sénior ou cadre

Inspecteur patrimonial/patrimoine/courtage

Agent général d'assurance

Courtier d'assurance

Courtier en opérations de banque et services de paiement

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les experts-conseils en gestion de patrimoine sont soumis dans leur activité à quatre réglementations :

Conseiller en investissements financiers (CIF)

Intermédiaire d'assurance (courtier ou mandataire)

Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement

Intermédiaire en opérations immobilières avec carte T

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

Apprentissage, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un titre professionnel ou d'un diplôme de niveau 6.

Le dispositif de certification est également accessible à tout candidat titulaire d'un titre ou diplôme de niveau égal ou inférieur et justifiant d'une expérience professionnelle probante dans le domaine de la banque, de la finance, de l'assurance ou de l'immobilier, validée par la Commission d'admission de CGPC

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

Le jury est composé de 4 membres dont 3 professionnels externes

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 4 membres dont 3 professionnels externe

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	9 200 €
Selon la branche	7 000 € – 9 430 €
Prise en charge	Branches concernées
9 200 €	Valeur par défaut · 198 branches
9 430 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

9 400 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP du Crédit Mutuel
8 000 €	CNPE des sociétés financières, CPNE du notariat
9 071 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
9 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
8 396 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	15/12/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/12/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	38	0	100 %	—
2019	62	0	97 %	—
2018	45	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28026

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42859

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36074/>

Où se former

Formations référencées	6
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 220 € – 5 680 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	7
-----------------------------	---

Organismes gestionnaires (CFA)	5
Organismes formateurs	6
Régions couvertes	2
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	6
Sessions	de 09/2025 à 08/2028

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	254
Parcours menés à terme	197
Taux d'achèvement	78 %
Période	02/2022 – 08/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	261
Montant total engagé	1 186 777 €
Coût moyen par dossier	4 547 €
Durée moyenne	288 h
Période	12/2021 – 08/2026
France compétences	70 %
Reste à charge titulaire	18 %
Entreprise	8 %
France Travail	3 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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