

Expert en gestion d'actifs mobiliers et immobiliers (MS)

RNCP36211 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	41014, 41007, 13286
Code(s) ROME	C1303, C1503, C1501, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/02/2022
Date d'échéance	24/02/2027

Certificateur(s)

GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300062	Former et organiser l'évaluation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300112	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification proposée prépare au métier d'Expert en gestion d'actifs mobiliers et immobiliers, en privilégiant tout particulièrement les compétences techniques et commerciales aux côtés des investisseurs, particuliers ou institutionnels.

En matière patrimoniale, on observe une complexité croissante des profils d'investisseurs, en demande de placements de plus en plus sophistiqués, combinant actifs mobiliers et immobiliers. La prise en compte des attentes multiples des clients devient un véritable enjeu.

Dans ce contexte, le titulaire de la certification doit conduire une relation tout autant qu'un projet de long terme avec les clients et les experts de son réseau afin d'ajuster les paramètres de la solution d'investissement pour améliorer la probabilité d'atteinte des objectifs et donc la pertinence du service rendu aux clients. Il doit dans le même temps faire preuve d'une maîtrise globale des différents domaines du droit (droit civil, commercial, fiscal, social, immobilier) dans le respect des normes de déontologie et d'éthique exigées pour exercer.

ACTIVITÉS VISÉES

Sélection des investisseurs

Préparation de l'entretien découverte

Conduite de l'entretien découverte

Hiérarchisation des besoins du client

Conduite du diagnostic patrimonial approfondi

Pilotage de l'équipe projet

Identification des produits d'investissement envisageables

Détermination des produits d'investissement mobilier et immobilier les plus adaptés

Organisation du déploiement opérationnel de la stratégie
Suivi de la rentabilité du portefeuille client en actifs financiers et/ou immobiliers
Vérification de la conformité du portefeuille
Adaptation de la stratégie aux évolutions juridiques

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1 :

Développer le portefeuille clients

- Identifier un client potentiel parmi une base de données d'informations bancaires
- Caractériser les questions clés nécessaires à la découverte du profil du client investisseur
- Conduire l'entretien découverte avec le client
- Dresser avec le client l'inventaire complet de son patrimoine actuel
- Synthétiser et reformuler les informations relatives à la situation patrimoniale du client

2 : Piloter la démarche d'optimisation patrimoniale du client

- Analyser la situation du client
- Identifier les compétences clés des partenaires à mobiliser
- Assurer la coordination opérationnelle de l'étude
- Piloter l'équipe selon le principe de transversalité

3 : Elaborer des scénarios d'investissement, combinant actifs mobiliers et immobiliers

- Evaluer les performances et le risque de chaque investissement
- Identifier une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers
- Sélectionner des lignes d'investissement selon le type d'actifs
- Evaluer les performances et les risques de chaque actif
- Répartir les supports d'investissement rentables

4 : Conduire la stratégie patrimoniale multi-supports

- Rédiger la stratégie patrimoniale retenue
 - Sécuriser les recommandations
 - Présenter la feuille de route
 - Mettre en œuvre les outils de gestion
 - Programmer une relation de suivi régulière avec le client
- 5 : Contrôler régulièrement la sûreté et la conformité des investissements du client
- Définir et mettre en œuvre les procédures de contrôle éthique et déontologique
 - Estimer l'impact du risque de non-conformité pour le client
 - Adapter l'organisation patrimoniale retenue
 - Diriger la production des rapports d'activité
 - Organiser une veille

Blocs de compétences

RNCP36211BC01 — Développer le portefeuille clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier un client potentiel parmi une base de données d'informations bancaires, en le qualifiant (prospect, particulier ou entreprise...), en fonction de la segmentation de la clientèle propre à l'employeur et de seuils minimums quantitatifs d'actifs, afin de lui proposer un entretien de découverte de son patrimoine.

Caractériser les questions clés nécessaires à la découverte du profil du client investisseur, en s'appuyant sur un document d'audit et en répartissant les questions par grandes thématiques, afin de préparer les conditions permettant de détenir, à l'issue de l'entretien, une première vision de sa situation patrimoniale pour un particulier (ou de ses actifs et de sa capacité d'endettement ou de placement pour une entreprise ou un investisseur institutionnel) et de ses besoins.

Conduire l'entretien découverte avec le client, en créant un climat de confiance, en recueillant les informations essentielles à l'élaboration d'un diagnostic de son patrimoine et en évaluant son niveau de connaissance des aspects financiers, afin d'ancrer une relation de partenariat à long terme, pour les particuliers comme pour les personnes morales.

Dresser avec le client l'inventaire complet de son patrimoine actuel lors de l'entretien découverte, en détaillant les actifs et les passifs, le patrimoine financier immobilier, professionnel, ainsi que la valorisation et le mode de détention

du portefeuille, afin de pouvoir formuler les meilleures propositions de gestion.

Synthétiser et reformuler, à l'issue de l'entretien, les informations relatives à la situation patrimoniale du client et à ses attentes, en hiérarchisant ses contraintes et ses opportunités, afin de construire un panorama du profil du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée - Travail écrit individuel - Travail écrit réalisé en groupe

RNCP36211BC02 — Piloter la démarche d'optimisation patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la situation du client, en prenant

en compte ses aspects juridiques, sociaux, familiaux, civils et fiscaux, en

analysant ses actifs et passifs et en tenant compte de l'environnement juridique, fiscal et macroéconomique, dans le but de vérifier la compatibilité du projet avec la situation personnelle du client et le niveau de risque acceptable mais aussi afin d'avoir une vision globale du patrimoine.

Identifier les compétences clés des partenaires (avocats, experts comptables, notaires...) à mobiliser compte tenu du diagnostic, selon la complexité de la mission et les spécificités du profil du client, afin de définir une équipe projet.

Assurer la coordination opérationnelle de l'étude, en établissant un calendrier précis et en déterminant les tâches de chacun ainsi que le temps nécessaire à la réalisation et leur coût, afin d'assurer une maîtrise de la qualité, des coûts et des délais.

Piloter l'équipe selon le principe de transversalité, en veillant à la cohérence des propositions et au respect du niveau de risque acceptable, afin de proposer des solutions répondant parfaitement au mandat de gestion établi par le client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique -

Mise en situation professionnelle reconstituée - Travail écrit individuel

RNCP36211BC03 — Elaborer des scénarios d'investissement, combinant actifs mobiliers et immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Evaluer les performances et le risque de chaque investissement, en utilisant les différentes méthodes d'évaluation pour les valeurs mobilières et pour les biens immobiliers, avec un système objectif de la performance globale et spécifique des actifs afin de sécuriser le rendement global proposé au client.

Identifier une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles, afin de rechercher la stratégie la plus adaptée à la situation du client.

Sélectionner des lignes d'investissement selon le type d'actifs (mobiliers et immobiliers), en tenant compte des financements innovants (green finance) et des enjeux RSE et en se conformant à la déontologie prescrite par l'AMF et par la RICS, afin de concilier responsabilité et performance financière.

Evaluer les performances et les risques de chaque actif, en réalisant des projections, en calculant des ratios de rentabilité et des évolutions économiques prévisibles, afin de sélectionner les équilibres mobiliers / immobiliers les plus adaptés.

Répartir les supports d'investissement rentables en fonction des scénarii économiques et financiers et en tenant compte de la stratégie de sécurité recherchée par le client (sécurisée, équilibrée, offensive), afin de proposer les investissements les plus adaptés et avantageux au client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée - Travail écrit individuel - Cas pratique - - Travail écrit évalué en groupe

RNCP36211BC04 — Conduire la stratégie patrimoniale multi-supports

LISTE DE COMPÉTENCES

Rédiger la stratégie patrimoniale retenue, en définissant clairement les objectifs, les avantages de chaque option ainsi que les risques encourus, afin de rester dans une démarche de transparence (compliance).

Sécuriser les recommandations en intégrant l'impact des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et techniques, afin de préserver les intérêts du client.

Présenter la feuille de route reprenant les préconisations, en défendant les orientations retenues, et en l'orientant si nécessaire vers un ou des spécialistes afin de susciter l'adhésion du client.

Mettre en œuvre les outils de gestion permettant d'évaluer en permanence l'évolution des marchés financiers

(exemple : placements « Pierre Papier », stock-option, SICAV ...), en mobilisant des outils numériques de reporting adaptés à la stratégie retenue et en définissant des indicateurs de performance à suivre, afin de réduire le risque de perte.

Programmer une relation de suivi régulière avec le client, en identifiant les éventuels écarts par rapport aux indicateurs définis et en suivant l'évolution des marchés financiers qui pourraient l'impacter, dans l'objectif exclusif de la satisfaction des intérêts du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rédaction d'un support de présentation à l'attention d'un investisseur - Travail écrit évalué en groupe - Cas pratique - Travail écrit individuel

RNCP36211BC05 — Contrôler régulièrement la sûreté et la conformité des investissements du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir et mettre en œuvre les procédures de contrôle éthique et déontologique en matière de conseil et de protection du consommateur, en tenant compte du cadre juridique de chacun des actifs, placements et véhicules, afin de prévenir tout risque de manquement à l'éthique et à la déontologie.

Estimer l'impact du risque de non-conformité pour le client, en appliquant les principes spécifiques de la déontologie des métiers de la gestion de patrimoine (contrôlée par l'AMF) et de l'immobilier (code de déontologie de la RICS), afin d'anticiper et agir pour réduire ces risques.

Adapter l'organisation patrimoniale retenue en intégrant les évolutions prévisibles de la situation du client (échéances d'emprunt, transmission d'une entreprise, départ à la retraite, etc.) et les évolutions juridiques, fiscales et réglementaires (Bâle 3...) constatées et anticipées, afin d'anticiper les risques légaux et de non-conformité.

Diriger la production des rapports d'activité, en répondant aux obligations réglementaires en matière de reportings (ex : ceux relatifs aux contrats d'assurance vie) afin de rester dans une logique de transparence et de conformité et de faciliter la pleine information du client.

Organiser une veille en conduisant des recherches documentaires, financières, juridiques et fiscales afin de sécuriser l'organisation patrimoniale proposée.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique - Travail écrit individuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans des établissements financiers (banques généralistes et banques spécialisées en gestion privée), les cabinets de gestion de patrimoine indépendants, les établissements financiers spécialisés en immobilier, les sociétés de gestion en immobilier, les sociétés foncières, ou encore les sociétés de conseil en immobilier d'affaires ; il peut aussi exercer à son compte comme expert indépendant et en profession libérale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Asset Manager, Conseiller en gestion de patrimoine (CGP), Conseiller en Banque privé, Analyste Financier, Auditeur juridique et financier en patrimoine, Analyste immobilier, Property Manager, Conseiller Financier (CIF), Ingénieur patrimonial, Promoteur immobilier dans les secteurs de la banque, de l'assurance, du notariat et de l'immobilier, Gestionnaire d'actifs, Expert immobilier, Gestionnaire d'actifs immobiliers, Gérant d'actifs immobiliers ou "Asset Manager Immobilier", Expert réseau (également appelé expert manager dans certaines entreprises), Responsable/Directeur immobilier, Responsable/Directeur des investissements, Fund Manager en immobilier, Gérant d'OPCI (organisme de placement collectif immobilier), de SCPI (société civile de placement immobilier), Gérant de portefeuille de valeurs mobilières, Responsable développement Foncier/immobilier, Responsable de marché Manager en gestion de patrimoine

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Compétence Juridique Appropriée à la consultation et la rédaction d'actes. L'Arrêté du Ministère de la Justice du 19 décembre 2000 - JO du 29/12/2000 - accorde aux détenteurs « la compétence juridique appropriée à la consultation et la rédaction d'actes en matière juridique »
- Carte professionnelle d'agent immobilier : en application de la loi n°70-9 du 9 janvier 1971, le décret N°2008 – 355 modifiant le décret n°72-678 du 20 juillet 1972 permet l'attribution de la carte professionnelle aux titulaires d'un titre

ou diplôme enregistré au RNCP sous la double condition d'être au moins de niveau 6 et de sanctionner des études juridiques, économiques ou commerciales.

- Réglementation des intermédiaires de l'ORIAS (organisme pour le registre des intermédiaires en assurance) : elle couvre 3 types d'activités professionnelles en gestion de patrimoine (intermédiaire en assurance ; intermédiaire en crédit ; conseiller en investissements financiers)

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, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 401 €
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)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (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) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 765
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Conditions d'accès générales pour les publics primo accédants à l'emploi et pour les publics professionnels : Sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants :
- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau 7
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle
- Titre inscrit au RNCP niveau 7
- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus.
- VAE (Pour les publics professionnels uniquement VAE) :

Conformément à la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, les candidats à la certification via la VAE

doivent justifier d'une durée minimale d'activité d'un an, qu'elle ait été exercée de façon continue ou non

• Conditions d'accès dérogatoires tous publics :

a) Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables, après une procédure de Validation des acquis personnels et professionnels (VAPP), les candidatures de personnes justifiant a minima de 5 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance).

Pour cette voie d'accès, une description du dispositif de la VAPP permettant d'apprécier les connaissances, les méthodes et les savoir-faire du candidat, comportant notamment la composition de la commission pédagogique, devra être présentée ainsi que toute pièce constitutive de ce dispositif, adaptée au programme.

b) Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants :

- Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle
- Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum

Le pourcentage total des dérogations prévues au a) et au b) ci-dessus ne doit pas excéder 40%.

Toutefois, dans un contexte de recrutement spécifique (réorganisation d'un secteur d'activité ou d'une entreprise spécifique), ce taux pourra être porté à 60%, sans que les dérogations au titre du b) ne dépassent pour autant 30%.

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

- Président de Jury, professionnel extérieur, référent dans le domaine de spécialité de la formation
- Deux cadres d'entreprise du secteur (externes)
- Responsable de la certification
- Directeur de la Formation Continue ou Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Du Directeur de la Formation Continue de Kedge BS ou de son représentant
- De 2 professionnels dont le métier et la fonction sont en lien direct avec la thématique de la certification (l'un d'entre eux étant Président de Jury)

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	9 005 €
Selon la branche	7 000 € – 9 592 €
Prise en charge	Branches concernées
9 005 €	Valeur par défaut · 188 branches
9 592 €	CNPE des sociétés financières, CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
8 696 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP Commerce succursaliste de la Chaussure, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
8 813 €	CPNEFP Professions de la Photographie
8 775 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
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	24/02/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/02/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	70	0	97 %	—
2019	64	1	96 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP26835, RNCP18031

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://etudiant.kedge.edu/programmes/impi>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36211/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	2 400 € – 4 790 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 11/2027

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	15
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	80 %
Période	10/2024 – 11/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	15
Montant total engagé	43 068 €
Coût moyen par dossier	2 871 €
Durée moyenne	77 h
Période	10/2024 – 07/2025
France compétences	89 %
Reste à charge titulaire	11 %

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