

# Expert conseil en gestion de patrimoine

RNCP36498 · 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   | 01/06/2022                 |
| Date d'échéance         | 01/06/2024                 |

## Certificateur(s)

SA SOFTEC AVENIR FORMATION · SIRET : 37936214800049

## Partenaires habilités

19 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 19 à former.

| Organisme                                                  | SIRET          | Habilitation |
|------------------------------------------------------------|----------------|--------------|
| ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES                     | 39089496200054 | Former       |
| CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE          | 18720092800013 | Former       |
| ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT | 81436722300041 | Former       |
| ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT | 81436722300058 | Former       |
| ECORIS                                                     | 38939545000031 | Former       |
| EVOLUA FORMATION                                           | 50406459300024 | Former       |
| FCF-ARGOS                                                  | 42021942000031 | Former       |
| FINANCIA BUSINESS SCHOOL                                   | 79437796000057 | Former       |
| FINANCIA BUSINESS SCHOOL                                   | 79437796000065 | Former       |
| I.F.T.E AIX.                                               | 49163385500011 | Former       |

Liste complète des 19 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36498-expert-conseil-en-gestion-de-patrimoine/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le conseiller en gestion de patrimoine effectue une approche globale du patrimoine de ses clients (personnes morales ou physiques). Il doit à chacun de ses clients des conseils et des services de haute qualité, adaptés à leurs besoins propres, dans le respect de leur intérêt patrimonial. Il intervient à la demande du client et dans la limite des missions qui lui sont confiées. Il exerce son activité en conformité avec la déontologie, c'est-à-dire qu'il prend en compte les besoins et les objectifs du client dans sa globalité.

### ACTIVITÉS VISÉES

Audit d'un client patrimonial  
Analyse de la situation patrimoniale  
Expertise et optimisation d'une stratégie patrimoniale  
Suivi et développement de la clientèle patrimoniale

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité grâce au document d'entrée en relation

S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnement, dans le but de protéger les personnes reconnues handicapées ou « protégées »

Déterminer le profil investisseur afin de mesurer la sensibilité au risque du client en évaluant son niveau de connaissance afin de répondre à l'obligation de s'informer

Identifier le projet patrimonial et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme afin de déterminer les besoins et les préoccupations patrimoniales

Recueillir l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, financière et patrimoniale pour déterminer les flux et les contraintes juridiques et financières

Expertiser la répartition du patrimoine par l'analyse des actifs et des passifs afin d'identifier les forces et les faiblesses de la situation patrimoniale globale existante pour identifier les stocks et les capacités

Analyser les conséquences d'un changement (héritage, cession d'activité, réallocation d'actifs) sur le patrimoine pour mesurer une éventuelle restructuration à venir de la situation patrimoniale en réalisant des projections dans le temps

Présenter un audit par la réalisation d'un bilan patrimonial afin de formaliser l'appréciation de la situation du client au regard de la situation patrimoniale

Expertiser la cohérence de la situation patrimoniale avec les objectifs patrimoniaux déterminés par le client pour que celui-ci puisse identifier la compatibilité ou l'incompatibilité de la situation et ses préoccupations

Optimiser la stratégie patrimoniale en tenant compte de l'audit et du bilan patrimonial réalisés en amont, en conseillant le client sur la mise en place d'opérations financières, sociales, civiles

Réaliser dans un rapport écrit, appelé lettre de mission, justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques et inconvénients qu'elles comportent pour répondre aux objectifs de l'obligation d'information

Analyser les solutions en toute honorabilité pour respecter les obligations en termes d'indépendance en justifiant la sélection au regard des objectifs patrimoniaux et répondre au devoir de mise en garde/ de conseils

Accompagner le client dans la mise en oeuvre des solutions retenues pour répondre aux objectifs patrimoniaux identifiés afin de développer la stratégie patrimoniale visée

Réaliser la mise à jour du bilan en tenant compte des changements de situation pour adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la nouvelle situation du client

Actualiser en continu son niveau d'expertise en tenant compte des modifications réglementaires (juridiques, sociales, fiscales, supports d'investissements) pour suivre et identifier des opportunités nouvelles à proposer au client

Procéder à la mise en oeuvre du process propre à la conformité réglementaire du suivi des dossiers clients en tenant compte de la réglementation dictée par les autorités financières

Développer une stratégie omnicanale dans le but de développer et de fidéliser le portefeuille clients pour apporter des conseils et des informations en tant qu'expert

## Blocs de compétences

### RNCP36498BC01 — Audit d'un client patrimonial

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité grâce au document d'entrée en relation

S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnement, dans le but de protéger les personnes reconnues handicapées ou « protégées »

Déterminer le profil investisseur afin de mesurer la sensibilité au risque du client en évaluant son niveau de connaissance afin de répondre à l'obligation de s'informer

Identifier le projet patrimonial et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme afin de déterminer les besoins et les préoccupations patrimoniales

Recueillir l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, financière et patrimoniale pour déterminer les flux et les contraintes juridiques et financières

Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité grâce au document d'entrée en relation

S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnaire, dans le but de protéger les personnes reconnues handicapées ou « protégées »

Déterminer le profil investisseur afin de mesurer la sensibilité au risque du client en évaluant son niveau de connaissance afin de répondre à l'obligation de s'informer

Identifier le projet patrimonial et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme afin de déterminer les besoins et les préoccupations patrimoniales

Recueillir l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, financière et patrimoniale pour déterminer les flux et les contraintes juridiques et financières

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée et entretien (le candidat devra réaliser l'audit du client fictif par le recueil des informations personnelles)

### **RNCP36498BC02 — Analyse de la situation patrimoniale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Expertiser la répartition du patrimoine par l'analyse des actifs et des passifs afin d'identifier les forces et les faiblesses de la situation patrimoniale globale existante pour identifier les stocks et les capacités

Analyser les conséquences d'un changement (héritage, cession d'activité, réallocation d'actifs) sur le patrimoine pour mesurer une éventuelle restructuration à venir de la situation patrimoniale en réalisant des projections dans le temps

Présenter un audit par la réalisation d'un bilan patrimonial afin de formaliser l'appréciation de la situation du client au regard de la situation patrimoniale

Expertiser la cohérence de la situation patrimoniale avec les objectifs patrimoniaux déterminés par le client pour que celui-ci puisse identifier la compatibilité ou l'incompatibilité de la situation et ses préoccupations

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (le candidat doit produire un bilan patrimonial et diagnostiquer la situation patrimoniale)

Entretien

### **RNCP36498BC03 — Expertise et optimisation d'une stratégie patrimoniale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Optimiser la stratégie patrimoniale en tenant compte de l'audit et du bilan patrimonial réalisés en amont, en conseillant le client sur la mise en place d'opérations financières, sociales, civiles

Réaliser dans un rapport écrit, appelé lettre de mission, justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques et inconvénients qu'elles comportent pour répondre aux objectifs de l'obligation d'information

Analyser les solutions en toute honorabilité pour respecter les obligations en termes d'indépendance en justifiant la sélection au regard des objectifs patrimoniaux et répondre au devoir de mise en garde/ de conseils

Accompagner le client dans la mise en oeuvre des solutions retenues pour répondre aux objectifs patrimoniaux identifiés afin de développer la stratégie patrimoniale visée

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (le candidat doit formaliser par écrit une stratégie patrimoniale sur les 3 domaines suivants : civile/successorale, sociale et financière/investissement)

Entretien

### **RNCP36498BC04 — Suivi et développement de la clientèle patrimoniale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser la mise à jour du bilan en tenant compte des changements de situation pour adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la nouvelle situation du client

Actualiser en continu son niveau d'expertise en tenant compte des modifications réglementaires (juridiques, sociales, fiscales, supports d'investissements) pour suivre et identifier des opportunités nouvelles à proposer au client

Procéder à la mise en oeuvre du process propre à la conformité réglementaire du suivi des dossiers clients en tenant

compte de la réglementation dictée par les autorités financières  
Développer une stratégie omnicanale dans le but de développer et de fidéliser le portefeuille clients pour apporter des conseils et des informations en tant qu'expert

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (le candidat doit formaliser par écrit une nouvelle stratégie patrimoniale sur les 3 domaines suivants : civil/successoral, social et financier/investissement suite au bilan patrimonial complet)

Dossier de pratiques professionnelles sur la base d'une période pratique en entreprise

Entretien

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

A titre salarié : essentiellement au sein des banques et compagnies d'assurances

A titre libéral : cabinets de gestion de patrimoine indépendants

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller privé, conseiller en gestion de patrimoine, gestionnaire patrimoine, conseiller patrimonial, conseiller en développement de patrimoine, conseiller en patrimoine financier, conseiller en gestion de capitaux, conseiller gestion banque privée, conseiller en gestion de fortune, family office, conseiller en gestion de patrimoine financier, gestionnaire de fortune, conseiller en investissements financiers, gestionnaire de patrimoine financier, conseiller en investissements privés

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les experts-conseils en gestion de patrimoine sont soumis dans leurs activités 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).

|                                            |                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 369 €                                                                                                                                                                 |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 8 289                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 15 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque                                                     |

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un niveau 6 ou justifier d'une expérience significative dans le domaine de la banque-assurance-finance

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

2 membres de l'organisme certificateur

2 professionnels extérieurs à l'organisme

## 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 | 7 820 €           |
| Selon la branche        | 6 213 € – 8 016 € |

| Prise en charge | Branches concernées                                                                                                                                                          |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 820 €         | Valeur par défaut · 200 branches                                                                                                                                             |
| 8 016 €         | CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNFPE des sociétés d'assurances |
| 7 990 €         | CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP du Crédit Mutuel                                                    |
| 6 213 €         | CPNE du notariat, CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                   |
| 7 710 €         | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes                                                                                          |
| 7 137 €         | CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie                                                                             |
| 6 885 €         | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                                                               |
| 6 800 €         | CNPE des sociétés financières                                                                                                                                                |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 01/06/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 01/06/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 111       | 0        | 98 %             | —            |
| 2020  | 78        | 0        | 97 %             | —            |
| 2019  | 66        | 3        | 100 %            | 83 %         |
| 2018  | 15        | 0        | 100 %            | 100 %        |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP28026, RNCP26834

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP38949

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)  
RNCP26834, RNCP35077, RNCP35452, RNCP36074, RNCP36629, RNCP36658, RNCP37158

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
<https://softec.fr/formations/conseiller-en-gestion-de-patrimoine/>

**Fiche officielle (France Compétences)**  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36498/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 1                 |
| Parcours menés à terme | 1                 |
| Taux d'achèvement      | 100 %             |
| Période                | 12/2023 – 07/2024 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                        |         |
|------------------------|---------|
| Dossiers CPF engagés   | 1       |
| Montant total engagé   | 3 840 € |
| Coût moyen par dossier | 3 840 € |
| Durée moyenne          | 35 h    |
| Période                | 10/2023 |
| France compétences     | 100 %   |

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