

Expert en gestion de patrimoine

RNCP36629 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41007, 41003, 41014, 42133
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2024

Certificateur(s)

IPAC · SIRET : 38416491900027

<http://www.ipac-france.com>

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900285	Former et organiser l'évaluation
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former et organiser l'évaluation
IFC LOIRE	37924163100116	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT FORMATION CONSEIL	37924163100058	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900043	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900183	Former et organiser l'évaluation
LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER- MBWAY-CAP VERS	32922456200572	Former et organiser l'évaluation
L'ECOLE FRANCAISE	51009723100078	Former
MBWAY	38416491900159	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'activité de conseil en gestion de patrimoine est exercée à la fois par des CGP (aussi appelés gestionnaires de patrimoine, conseillers en patrimoine, gérants privés, gestionnaires de fortune ou conseillers patrimoniaux) salariés et indépendants. D'autres corps de métiers exercent, en partie, l'activité de conseil en gestion de patrimoine, comme les notaires pour les aspects juridiques du patrimoine ou les experts-comptables pour leur clientèle de dirigeants d'entreprise. Par ailleurs, la création de nombreuses FinTechs et autres sites Internet vient de plus en plus concurrencer les acteurs traditionnels.

Parmi les sociétés de gestion de patrimoine, nous trouvons :

- Les banques (Société générale Private Banking, UFF, etc.), les sociétés d'assurance (Swiss Life Banque privée...) ;

- Des mutuelles d'assurance, comme Maif Solutions Financières ;
- Des sociétés indépendantes plus ou moins récentes, à l'image de Cyrus Conseil ou Olifan Group ;
- Des départements de gestion privée de sociétés de gestion de portefeuille (La Française Gestion Privée, Cogefi Gestion...) ;
- Des cabinets de gestion de patrimoine indépendants de tout établissement promoteur de produits.

Le secteur bancaire

La Fédération bancaire française (FBF), qui regroupe toutes les banques installées en France, soit 340 entreprises bancaires adhérentes de toutes tailles, françaises ou étrangères indique que l'industrie bancaire française représente, ces dernières années, près de 2 % de l'emploi salarié privé en France, avec 44 000 embauches et 360 000 personnes travaillant dans les banques adhérentes de la FBF.

Le secteur bancaire apparaît donc comme un acteur dynamique du marché de l'emploi. De plus les emplois proposés par les banques adhérentes à l'AFB sont pérennes et très qualifiés :

- 98% de CDI et 66% de cadres ;
- Près de 7 embauches sur 10 en CDI et 1 recruté sur 2 de moins de 30 ans ;
- Les Bac +4/5 représentent 60% des recrutements CDI ;
- Plus d'un recrutement CDI sur 2 (50,8%) concerne les métiers de la relation client.

Le secteur de l'assurance

L'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance indique que ces dernières années la tendance est à la hausse en termes de nombre de personnes employées dans le secteur. Ainsi l'Observatoire précise qu'en fin d'année 2020, ce sont près de 150 000 salariés qui étaient employés au sein d'entreprises membres de la Fédération française de l'assurance (FFA). Si l'on inclut les acteurs affiliés à la Mutualité française ou au Centre technique des institutions de prévoyance (CTIP), les courtiers et agents généraux, le secteur compte au total autour de 255 000 professionnels.

Les cabinets de conseil en gestion de patrimoine

L'Autorité des marchés financiers (AMF) indique qu'en 2019, on dénombre 5 428 cabinets de CIF inscrits à l'Orias : 4 618 se sont déclarés CIF CGP (c'est-à-dire exerçant une activité globale de conseil en gestion de patrimoine), soit près de 400 cabinets de plus qu'en 2018.

Les conseillers en gestion de patrimoine travaillant en cabinet de conseil exercent leur activité sous différents statuts : intermédiaire en assurance, en opérations de banque ou encore transaction immobilière, ainsi que fusions acquisitions. La structure du marché apparaît comme très concentrée autour des 50 premiers cabinets conseil qui réalisent la moitié du chiffre d'affaires. Les 500 suivants se partagent 26% du chiffre d'affaires et le quart restant est réalisé par une multitude de « petits » cabinets.

ACTIVITÉS VISÉES

Bloc 1 – Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privé ou professionnel

- Etude de la situation patrimoniale privée ou professionnelle
- Réalisation du bilan patrimonial privé ou professionnel

Bloc 2 – Conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle

- Stratégie patrimoniale globale privée et/ou professionnelle
- Stratégie d'épargne
- Stratégie patrimoniale Retraite et protection sociale
- Stratégie patrimoniale Immobilier
- Stratégie de transmission de patrimoine
- Commercialisation et financement

Bloc 3 – Créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel

- Création d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant
- Développement et fidélisation du portefeuille client
- Pérennisation de l'activité d'expert en gestion de patrimoine

Bloc 4 – Suivre les réglementations et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel

- Actualisation des compétences et savoirs
- Suivi patrimonial
- Conformité réglementaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences pour analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privé ou

professionnel

Préparer l'entretien de découverte du client

Conduire l'entretien de découverte du client

Elaborer l'audit patrimonial civil, financier, fiscal et successoral

Analyser l'audit patrimonial au regard des besoins du client

Evaluer la sensibilité au risque du client

Rédiger le bilan patrimonial

Compétences pour conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle

Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement

Proposer différents types d'enveloppes fiscales et supports d'investissement adaptés aux objectifs et à la sensibilité au risque du client

Sélectionner les fonds durables réellement engagés

Construire une stratégie de placement en recherchant un juste équilibre entre risque et rendement

Bâtir une stratégie d'investissement / préparation pour la retraite

Anticiper les risques sociaux selon le statut et les régimes de santé et de prévoyance auxquels le client est rattaché

Conseiller le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier

Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission de l'entreprise

Proposer un plan de transmission patrimoniale au client privé ou professionnel

Communiquer pédagogiquement en clarifiant les aspects techniques

Constituer avec le client les dossiers de financement spécifiques

Compétences pour créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel

Réaliser un business plan de la future activité d'indépendant

Respecter le cadre réglementaire

Déterminer les produits à commercialiser auprès des clients

Mettre en place une stratégie de prospection omnicanale à court et moyen terme

Publier régulièrement des informations professionnelles sur les réseaux sociaux et/ou sur son propre site web

Constituer un réseau d'apporteurs d'affaires experts, en interne et en externe

Améliorer le taux d'équipement des clients actuels

Piloter l'activité à l'aide de tableaux de bord

Assurer la gestion commerciale, administrative et comptable de l'activité

Compétences pour suivre les réglementations et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel

Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires à l'activité

Surveiller la réglementation concernant les risques de non-conformité inhérents à la gestion de patrimoine

Suivre les comptes des clients

Normaliser la méthodologie et les documents en lien avec son périmètre d'activité

Respecter en permanence les réglementations en vigueur relatives à son périmètre d'activité

Détecter les opérations suspectes dans le cadre de la lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT)

Blocs de compétences

RNCP36629BC01 — Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privé ou professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 Préparer l'entretien de découverte du client en recensant les informations disponibles en interne et en externe pour identifier les éléments de personnalisation de la proposition et déterminer les éléments complémentaires à recueillir auprès de celui-ci.

C1.2 Conduire l'entretien de découverte du client en français et en anglais en le questionnant dans le respect de la directive MIF2 pour identifier ses besoins précis afin de répondre à ses attentes par des solutions stratégiques adaptées à ses objectifs, motivations, contraintes et critères de décision.

C1.3 Elaborer l'audit patrimonial civil, financier, fiscal et successoral en synthétisant les informations recueillies afin de proposer une étude personnalisée de la situation du client.

C1.4 Analyser l'audit patrimonial au regard des besoins du client afin d'apporter des préconisations financières,

fiscales et successorales adaptées au contexte et au régime civil du client.

C1.5 Evaluer la sensibilité au risque du client en utilisant l'indicateur SRRI (synthetic risk and reward indicator) pour préconiser des allocations d'actifs et/ou les instruments financiers adaptés au profil risque déterminé et au projet de vie du client.

C1.6 Rédiger le bilan patrimonial en s'appuyant sur les différents éléments d'analyse de la phase exploratoire (audit, niveau de risque et objectifs) pour proposer des pistes de réflexion et des axes de travail privilégiés au client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

C1.1 C1.2 Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous la forme d'un jeu de rôles

A partir d'un contexte de prise de contact avec un client fictif interprété par un jury constitué de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine, le, la candidat(e) conduit un premier entretien avec ce futur client au cours duquel :

- Il identifie les attentes et besoins du client en termes de gestion de son patrimoine
- Il collecte les informations caractérisant sa situation patrimoniale actuelle
- Il hiérarchise les informations collectées dans la perspective de l'établissement d'un audit patrimonial

Le, la candidat(e) développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.

C1.3 C1.4 C1.5 C1.6 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

A partir d'un document décrivant un contexte de clientèle en situation de recherche d'optimisation patrimoniale, le, la candidat(e) fournit un document de synthèse comprenant :

- L'audit de situation patrimoniale du client
- L'analyse de l'audit à l'aide de calculs et de ratios adaptés
- La notation SSRI et son explication
- Le bilan patrimonial global

RNCP36629BC02 — Conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

C2.1 Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement en détaillant les avantages, les inconvénients juridiques et économiques ainsi que les risques encourus pour proposer au client des solutions juridiques, fiscales et financières personnalisées au regard de sa situation personnelle ou professionnelle.

C2.2 Proposer différents types d'enveloppes fiscales (PEA, assurance vie, compte titres...) et de supports d'investissement adaptés aux objectifs et à la sensibilité au risque du client pour diversifier les différentes classes d'actifs de gestion individualisée ou gestion collective afin de sécuriser et répartir le risque.

C2.3 Sélectionner les fonds durables réellement engagés en privilégiant les labels de type ISR, Greenfin ou Finansol pour les intégrer dans les offres de placement afin de favoriser un investissement responsable et éthique.

C2.4 Construire une stratégie de placement en recherchant, au moyen des mathématiques financières, un juste équilibre entre risque et rendement pour réaliser des investissements diversifiés dans une logique d'optimisation des actifs financiers.

C2.5 Bâtir une stratégie d'investissement / préparation pour la retraite en fonction de la simulation de la pension future du client pour lui proposer l'acquisition d'actifs immobiliers et/ou financiers qui produiront des revenus complémentaires.

C2.6 Anticiper les risques sociaux (accident, maladie, décès...) selon le statut et les régimes (obligatoires et facultatifs) de santé et de prévoyance auxquels le client est rattaché en évaluant leurs conséquences juridiques et économiques pour optimiser le choix de protection sociale du client en vue de pérenniser sa situation financière et celle de ses proches.

C2.7 Conseiller le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux adaptés à sa situation patrimoniale pour obtenir des revenus complémentaires, défiscaliser ou profiter d'un effet de levier.

C2.8 Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission de l'entreprise pour déterminer le mode de cession à titre gratuit ou onéreux adaptés aux souhaits du client professionnel dans une logique de maîtrise des droits de mutation.

C2.9 Proposer un plan de transmission patrimoniale au client privé ou professionnel en prenant appui sur les dispositifs juridiques et fiscaux en vigueur (pacte Dutreil, donation, donation-partage, ...) afin d'anticiper les problématiques successorales et minimiser l'impact fiscal.

C2.10 Communiquer pédagogiquement en français et en anglais en clarifiant les aspects techniques pour convaincre le client de l'intérêt de la mise en place des stratégies élaborées en commun afin de conclure la vente en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.

C2.11 Constituer, avec le client, les dossiers de financement spécifiques en prenant appui sur sa maîtrise des techniques de financement et l'analyse des risques financiers pour les défendre auprès des parties prenantes (services ou établissements concernés) en vue de l'obtention d'un accord de crédit assorti de conditions avantageuses (taux, garantie, durée frais de dossier...).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

C2.1 C2.2 C2.3 C2.4 Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous la forme d'un jeu de rôles
A partir d'un document décrivant un contexte de relation commerciale de type « gestion conseillée » en banque privée avec un client lui ayant confié la gestion de ses avoirs dans l'objectif de disposer d'un portefeuille de valeurs mobilières équilibré et diversifié, le, la candidat(e) présente à ce client fictif interprété par un jury constitué de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine, la stratégie d'investissement qu'il propose :

- Choix des allocations dans les classes d'actifs éligibles
- Identification des arbitrages nécessaires
- Choix des titres financiers en fonction d'une analyse fondamentale, d'indicateurs financiers et du suivi de l'actualité
- Prise en compte d'indicateurs d'investissement socialement responsable

Le, la candidat(e) développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.

C2.5 C2.6 C2.7 C2.8 C2.9 C2.10 C2.11 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

A partir d'un document décrivant un contexte de relation commerciale avec un client, le, la candidat(e) fournit un document de synthèse au sein duquel il, elle propose une stratégie patrimoniale adaptée au profil du client, intégrant :

- Des préconisations en matière de choix d'actifs générateurs de revenus complémentaires pour la retraite
- Des préconisations en matière de choix de protection sociale
- Des préconisations d'investissements immobiliers et d'actions visant à l'optimisation du patrimoine actuel du client
- Un plan de transmission du patrimoine professionnel et/ou privé du client permettant d'anticiper les problématiques successorales et de minimiser les impacts fiscaux
- Des préconisations de solutions de financement des projets d'investissement du client intégrant les avantages, inconvénients et risques de chacune d'entre elles

RNCP36629BC03 — Créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

C3.1 Réaliser un business plan de la future activité d'indépendant en structurant son projet sur 3 ans pour en vérifier la viabilité afin de quantifier les financements à mobiliser pour la mise en œuvre du projet.

C3.2 Respecter le cadre réglementaire et les conditions fixées par l'AMF pour s'installer en tant que conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

C3.3 Déterminer les produits à commercialiser auprès des clients en fonction du positionnement du cabinet pour rechercher les fournisseurs et les partenaires financiers afin d'assurer la pérennité économique du cabinet.

C3.4 Mettre en place une stratégie de prospection omnicanale à court et moyen terme en utilisant les techniques de prospection traditionnelles et de social selling pour assurer la pérennité de l'activité et développer le chiffre d'affaires en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.

C3.5 Publier régulièrement des informations professionnelles sur les réseaux sociaux et/ou sur son propre site web en utilisant les techniques du marketing de contenu (content marketing) pour promouvoir son expertise afin d'augmenter le nombre de contacts et garder le lien avec les clients actuels.

C3.6 Constituer un réseau d'apporteurs d'affaires experts, en interne et en externe, dans des domaines affiliés aux produits commercialisés pour acquérir des clients, comme pour les satisfaire en les recommandant à des professionnels spécialisés.

C3.7 Améliorer le taux d'équipement des clients actuels en proposant de nouveaux produits dans le respect du droit commercial et de l'éthique pour satisfaire la totalité des besoins de la clientèle afin de renforcer le lien relationnel.

C3.8 Piloter l'activité à l'aide de tableaux de bord comprenant des indicateurs clés de suivi pour évaluer la performance au regard des objectifs fixés et mettre en place des actions correctrices afin de prévenir d'éventuelles difficultés.

C3.9 Assurer la gestion commerciale, administrative et comptable de l'activité en mettant en place des outils de gestion appropriés pour respecter l'ensemble des obligations légales et pérenniser l'activité et sa réputation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

C3.1 C3.2 C3.3 C3.4 C3.5 C3.6 C3.7 C3.8 C3.9 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale individuelle

Production écrite

A partir d'un document décrivant un contexte d'opportunité de développement d'activité, le, la candidat(e), dans une posture entrepreneuriale, conçoit un projet de création d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant. Il, elle produit un document de synthèse contenant :

- Les étapes-clés du projet
- Les composantes de l'ingénierie de projet

Présentation orale devant un jury composé de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine

Sur la base du document de synthèse produit en amont, le, la candidat(e) présente de façon synthétique et convaincante le projet de création d'entreprise et sa mise en oeuvre opérationnelle. Il, elle développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.

RNCP36629BC04 — Suivre les réglementations et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

C4.1 Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires à l'activité en pilotant un dispositif de veille sur son périmètre pour respecter le devoir d'information et de conseil de l'expert en gestion de patrimoine afin de fournir un service professionnel personnalisé et actualisé dans le respect du RGPD.

C4.2 Surveiller la réglementation concernant les risques de non-conformité inhérents à la gestion de patrimoine en établissant leur cartographie pour restituer les informations aux parties concernées, afin de mettre en place les actions nécessaires.

C4.3 Suivre les comptes des clients en utilisant les indicateurs de risques pour anticiper les risques potentiels et calculer leur impact afin de transmettre les informations et préconisations aux différents services concernés.

C4.4 Normaliser la méthodologie et les documents en lien avec son périmètre d'activité en prenant en compte les recommandations du code des standards et pratiques professionnelles pour assurer la transparence vis-à-vis de l'ensemble de sa clientèle.

C4.5 Respecter en permanence les réglementations en vigueur relatives à son périmètre d'activité pour accompagner ses clients dans le respect des directives, de l'éthique et de la déontologie.

CR.4.6 Détecter les opérations suspectes dans le cadre de la lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) en actualisant régulièrement les procédures de maintien de la sécurité financière de l'organisation en vue de leur déclaration aux autorités compétentes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

C4.1 C4.2 C4.3 C4.5 C4.6 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

A partir d'un document décrivant un contexte d'activité d'un cabinet conseil en gestion de patrimoine, le, la candidat(e) produit un document de synthèse contenant :

- Un dispositif de veille réglementaire, juridique et informationnelle
- Une cartographie du périmètre réglementaire propre à l'exercice de l'activité de gestion de patrimoine
- Une cartographie des risques de non-conformité inhérents à l'activité de gestion de patrimoine
- Une classification par typologie des fraudes et actions de blanchiment de capitaux
- Une procédure de prévention des cations de fraude et de blanchiment de capitaux

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier d'Expert en gestion de patrimoine s'exerce au sein d'établissements bancaires et financiers, de compagnies d'assurance, de caisses de retraites, de sociétés immobilières, de sociétés de conseil et de gestion d'actifs, de family offices, d'études notariales, ou de cabinets d'expertise-comptable.

L'expert en gestion de patrimoine peut également exercer en tant qu'indépendant, le plus souvent quand il, elle dispose d'expérience et d'un réseau de clientèle sur lequel il, elle peut capitaliser.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les appellations les plus fréquemment utilisés pour désigner le métier d'Expert en gestion de patrimoine : Conseiller / Conseillère en développement de patrimoine ; Conseiller / Conseillère en gestion de capitaux ; Conseiller / Conseillère en gestion de patrimoine financier ; Conseiller / Conseillère en investissements financiers ; Conseiller / Conseillère en investissements privés ; Conseiller / Conseillère en patrimoine financier ; Conseiller / Conseillère gestion banque privée ; Gestionnaire de patrimoine financier.

Cet emploi est accessible aux personnes en situation de handicap.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'obtention d'une certification professionnelle inscrite au RNCP dans le domaine de spécialité 313 (finances, banque, assurances, immobilier) ouvre accès à des habilitations professionnelles régies par l'ORIAS pour les activités d'intermédiation en assurances, en opérations de banque et en services de paiement, de conseil en investissements financiers.

Pour exercer son métier de façon pleine et entière, l'Expert en gestion de patrimoine doit également se conformer à un dispositif de vérification de ses connaissances minimales sur des domaines relatifs à l'environnement réglementaire et déontologique, et aux techniques financières en réunissant les conditions d'obtention d'un examen certifié par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ou en réussissant l'évaluation interne proposée par son employeur (prestataire de services d'investissements).

L'IPAC propose à l'ensemble des candidat(e)s de passer l'examen auprès d'un organisme habilité par l'AMF. L'obtention de la certification IPAC « Expert en gestion de patrimoine » n'est pas conditionnée par une réussite à l'examen de l'AMF.

Certaines activités exercées par l'Expert en gestion de patrimoine sont soumises à la réglementation de l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance), et nécessitent éventuellement la détention de cartes professionnelles telles que la carte professionnelle de démarcheur financier et bancaire, la carte T (transaction immobilière) ou G (gestion immobilière).

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6 au minimum, dans les domaines de spécialité suivants : économique, juridique, commercial, gestion, bancassurance, finance.

Dans le cas d'un diplôme étranger, les candidats doivent fournir une attestation de comparabilité délivrée par le Centre ENIC-NARIC, organe de France Education International. Cette attestation établit une comparaison entre un diplôme final étranger et un niveau du Cadre National des Certifications Professionnelles.

Dans le cas où les candidats ne disposeraient pas du diplôme ou de la certification professionnelle prérequis, ils ont cependant la possibilité de déposer un dossier de validation des acquis pédagogiques, professionnels et personnels en vue d'obtenir une dérogation. Ces dispositifs sont proposés dans l'ensemble des centres habilités à proposer la

certification.

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

Le jury est composé de 4 personnes minimum.

- Le, la directeur(trice) de l'établissement certificateur IPAC ou le, la représentant(e) désigné(e) ayant la fonction de président(e) du jury
- Le, la responsable IPAC de la ligne des métiers de la gestion de patrimoine
- 2 professionnel(le)s des métiers de la gestion de patrimoine, en activité, représentant pour l'un(e) les salarié(e)s, pour l'autre les employeurs.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 50%

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	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	15	0	92 %	79 %
2018	16	0	90 %	100 %
2017	11	0	100 %	100 %

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36629/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	82
Parcours menés à terme	36

Taux d'achèvement	44 %
Période	01/2023 – 02/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	93
Montant total engagé	206 484 €
Coût moyen par dossier	2 220 €
Durée moyenne	89 h
Période	12/2022 – 06/2024
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	1 %
Régions	1 %
France Travail	1 %

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