

# Expert en gestion patrimoniale et financière (MS)

RNCP36658 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                          |
| Code(s) NSF             | 313                               |
| Formacode(s)            | 41007, 41003, 41014, 42133        |
| Code(s) ROME            | C1303, M1207, C1204, M1201, C1205 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'enregistrement   | 01/07/2022                        |
| Date d'échéance         | 01/07/2024                        |

## Certificateur(s)

ESC - FORCE OUEST · SIRET : 81263551400019

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif de la certification « Expert en gestion patrimoniale et financière » (MS) est de répondre à la fois aux attentes de candidats souhaitant intégrer des équipes spécialisées en gestion patrimoniale et financière, mais aussi aux attentes des dirigeants, créateurs et repreneurs d'entreprises souhaitant obtenir les conseils de ces experts formés par notre institution dans le cadre de leur activité professionnelle, ou tout simplement pour arbitrer ou aménager leur patrimoine privé ou professionnel.

L'expert en gestion patrimoniale et financière est un professionnel pluridisciplinaire doté de compétences juridiques, financières et commerciales. À partir des informations qu'il recueille, il procède à des analyses, synthèses et interprétations afin d'effectuer le diagnostic de la situation patrimoniale ou financière d'un client, personne morale ou privée, ou de son mandataire. Il exerce en tant qu'indépendant ou salarié, avec pour objectif, dans tous les cas, de dégager, à l'issue de son diagnostic, des solutions permettant d'optimiser la situation patrimoniale ou financière du client ou de son entité de tutelle. Il possède aussi des compétences commerciales (interpréter une typologie de clientèle, établir un plan de prospection, définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale). Il dispose également des aptitudes managériales nécessaires à la mise en œuvre éventuelle d'un volet gestion et encadrement d'une équipe de conseillers, selon la taille de la structure d'accueil considérée. Il s'agit d'une fonction demandant d'endosser de lourdes responsabilités puisqu'une erreur au niveau des conseils prodigués, ou des préconisations prises, peut avoir des conséquences désastreuses sur la santé patrimoniale ou financière du client ou de l'entité de tutelle. Ce qui implique à cet expert de faire preuve de responsabilité devant l'importance des objectifs et du montant des transactions qui peuvent lui être confiées. Ainsi, l'environnement professionnel de l'expert en gestion patrimoniale et financière exige en outre le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie professionnelle.

### ACTIVITÉS VISÉES

L'expert en gestion patrimoniale et financière est un professionnel pluridisciplinaire doté de compétences juridiques, financières et commerciales.

Il réalise les activités suivantes :

- Réalisation d'un diagnostic global patrimonial et financier du client (particulier ou entreprise).
- Elaboration, selon les objectifs et les besoins du client, des préconisations en mobilisant des techniques juridiques, fiscales et financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière.
- Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille clients.
- Mise en œuvre et coordination des activités de l'équipe en assurant une veille informationnelle sur l'environnement

socioprofessionnel, juridique, économie et financier dans le cadre de l'activité.

· Management et amélioration de la performance d'une équipe de conseillers en exploitant l'information juridique, économique et financière nécessaire à la prise de décision dans un contexte de gestion patrimoniale et financière.

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de :

- Réaliser un diagnostic global patrimonial et financier du client en mobilisant des techniques de gestion de portefeuille et mesure de performance
  - o Evaluer les actifs de ses clients afin d'établir un bilan patrimonial
  - o Analyser l'état financier d'une entreprise permettant une analyse stratégique
  - o Organiser la collecte et analyser l'information financière afin d'établir un diagnostic de la situation financière
  - o Identifier les objectifs et les contraintes du client afin de proposer une stratégie individualisée de gestion du patrimoine
  - o Décrypter l'environnement juridique et financier du patrimoine professionnel ou privé permettant une analyse des risques et des opportunités associées
  - o Déterminer le profil d'investisseur d'un client afin de construire un portefeuille de titres adapté
  - o Analyser les composantes d'un patrimoine immobilier afin d'établir un diagnostic
  - o Définir le profil de son client, l'évaluer et le catégoriser afin d'identifier des solutions adaptées au profil du client
- Élaborer, selon les objectifs et les besoins du client, des préconisations en mobilisant des techniques juridiques, fiscales et financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière
  - o Conseiller un particulier dans la gestion et la transmission de son patrimoine afin qu'il puisse optimiser ces opérations sur le plan juridique et fiscal
  - o Evaluer les risques de contentieux fiscal afin de prévenir les poursuites juridiques
  - o Elaborer des choix stratégiques, tenant compte de la diversité des règles juridiques et fiscales
  - o Etablir un budget de trésorerie pour anticiper les difficultés financières et mieux piloter la trésorerie
  - o Rechercher les outils financiers adéquats adaptés aux différentes situations possibles afin de proposer des décisions à court, moyen et long terme
  - o Apprécier le risque et la rentabilité des différents placements en vue de construire un portefeuille optimal d'instruments financiers
  - o Identifier les stratégies optionnelles pour couvrir les risques de son portefeuille de titres
  - o Identifier les risques de taux et de change pour évaluer des projets d'investissements et sélectionner les plus rentables
  - o Anticiper les évolutions des marchés pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée
  - o Proposer un plan de financement à sa clientèle afin qu'elle mène à bien ses opérations d'investissement
  - o Identifier les différents types de prêts afin d'optimiser le choix du mode de financement
  - o Maîtriser les différents types d'investissement immobilier afin d'améliorer la rentabilité d'un patrimoine immobilier
  - o Anticiper les évolutions du marché de l'immobilier pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée
- Prospector, développer et fidéliser un portefeuille client
  - o Exploiter, détecter et saisir les opportunités commerciales
  - o Identifier les besoins des clients/prospects
  - o Cibler la clientèle pour les campagnes marketing
  - o Piloter le plan d'actions au regard d'objectifs commerciaux
  - o Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
  - o Développer la plate-forme de produits existant en fonction de la conjoncture
  - o Préparer et conduire un entretien commercial
  - o Définir une stratégie de conduite d'entretien
  - o Accueillir, prendre contact et créer un climat propice à l'entretien commercial
  - o Découvrir les attentes et les besoins, contrôler et reformuler
  - o Présenter une solution adaptée et argumentée
  - o Démarcher et suivre la clientèle en respectant les obligations réglementaires
  - o Respecter les exigences du dispositif de conformité et de contrôle interne dans le processus de la relation client
  - o Agir dans le respect de la confidentialité et de la protection des données clients
  - o Elaborer une solution négociée dans le cadre de la marge de manœuvre
  - o Conclure et formaliser un accord
  - o Conseiller un client en fonction de son profil

- o Gérer l'offre produits/services auprès d'un portefeuille de clients/prospects
- o Améliorer la qualité du portefeuille de produits en veillant à la maîtrise des risques
- o Présenter au client les bénéfices, avantages et caractéristiques d'un produit
- o Proposer des actions correctives
- o Développer la relation clients afin de les fidéliser dans une stratégie de satisfaction client
- o Capitaliser les informations clients au moyen d'un logiciel de gestion de la relation clients
- o Gérer le portefeuille de titres d'une personne morale ou physique
- o Etablir des tableaux de suivi de l'activité et des risques afin d'aider ses clients dans leur prise de décision
- Mettre en œuvre et coordonner les activités de l'équipe en assurant une veille informationnelle sur l'environnement socioprofessionnel, juridique, économique et financier dans le cadre de l'activité
- o Assurer la coordination opérationnelle des activités de l'équipe
- o Piloter les projets opérationnels
- o Identifier les composantes du marché de la gestion patrimoniale et financière
- o Décliner les concepts du développement durable du secteur bancaire dans son activité quotidienne
- o Adapter ses pratiques aux évolutions juridiques, économiques et financières liées à la profession
- o Trouver l'information juridique, économique et financière
- o Identifier les supports
- o Exploiter les supports
- o Mettre en lien avec le contexte l'information recueillie
- o Conduire une recherche documentaire, textes de lois, règlements, documentation technique, économique et financière
- Manager et améliorer la performance d'une équipe de conseillers en exploitant l'information juridique, économique et financière nécessaire à la prise de décision dans un contexte de gestion patrimoniale et financière
- o Définir les missions et objectifs de l'équipe et de chaque membre
- o Écouter les propositions des membres de l'équipe
- o Persuader les membres de l'équipe
- o Travailler en équipe
- o Hiérarchiser les priorités
- o Assurer le suivi et le contrôle des activités
- o Utiliser les différents outils de planification et de reporting
- o Cerner l'environnement juridique, économique et financier du patrimoine professionnel ou privé
- o Cerner le contexte juridique et les conditions d'exercice de la profession
- o Prendre conscience des principes propres à la déontologie professionnelle
- o Respecter le Code monétaire et financier et le règlement général de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers)

## Blocs de compétences

### **RNCP36658BC01 — Réaliser un diagnostic global patrimonial et financier du client en mobilisant des techniques de gestion de portefeuille et mesure de performance**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Evaluer les actifs de ses clients afin d'établir un bilan patrimonial
- Analyser l'état financier d'une entreprise permettant une analyse stratégique
- Organiser la collecte et analyser l'information financière afin d'établir un diagnostic de la situation financière
- Identifier les objectifs et les contraintes du client afin de proposer une stratégie individualisée de gestion du patrimoine
- Décrypter l'environnement juridique et financier du patrimoine professionnel ou privé permettant une analyse des risques et des opportunités associées
- Déterminer le profil d'investisseur d'un client afin de construire un portefeuille de titres adapté
- Analyser les composantes d'un patrimoine immobilier afin d'établir un diagnostic
- Définir le profil de son client, l'évaluer et le catégoriser afin d'identifier des solutions adaptées au profil du client

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Projet individuel : construction d'un portefeuille d'actifs optimal avec différents scénarios de financement.
- Epreuve écrite de 1h30 : identification des objectifs d'un placement en fonction du profil du client, évaluation des caractéristiques de l'actif (risque et rentabilité attendue), construction d'un portefeuille.

- Epreuve écrite de 2h : gestion financière, besoin en fonds de roulement prévisionnel, budget de trésorerie, choix de financement et d'investissement.
- Travail individuel écrit : analyse des états financiers (SIG), prévisions de trésorerie, précautions en matière de stratégie, droit des sociétés (structure juridique et statut juridique des dirigeants).

### **RNCP36658BC02 — Élaborer, selon les objectifs et les besoins du client, des préconisations en mobilisant des techniques juridiques, fiscales et financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- Conseiller un particulier dans la gestion et la transmission de son patrimoine afin qu'il puisse optimiser ces opérations sur le plan juridique et fiscal.
- Evaluer les risques de contentieux fiscal afin de prévenir les poursuites juridiques. - Elaborer des choix stratégiques, tenant compte de la diversité des règles juridiques et fiscales.
- Etablir un budget de trésorerie pour anticiper les difficultés financières et mieux piloter la trésorerie.
- Rechercher les outils financiers adéquats adaptés aux différentes situations possibles afin de proposer des décisions à court, moyen et long terme.
- Apprécier le risque et la rentabilité des différents Placements en vue de construire un portefeuille optimal d'instruments financiers.
- Identifier les stratégies optionnelles pour couvrir les risques de son portefeuille de titres.
- Identifier les risques de taux et de change pour évaluer des projets d'investissements et sélectionner les plus rentables.
- Anticiper les évolutions des marchés pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée.
- Proposer un plan de financement à sa clientèle afin qu'elle mène à bien ses opérations d'investissement.
- Identifier les différents types de prêts afin d'optimiser le choix du mode de financement.
- Maîtriser les différents types d'investissement immobilier afin d'améliorer la rentabilité d'un patrimoine immobilier.
- Anticiper les évolutions du marché de l'immobilier pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée.

#### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Exercices d'application en groupe : démembrement de propriété, régimes matrimoniaux
- Epreuve orale de 30 minutes en groupe devant un jury : stratégie patrimoniale locative, stratégie et fiscalité en matière de donation
- Travail individuel écrit de 2h : impôt sur le revenu, impôt sur la fortune immobilière, contrôle et contentieux fiscal, successions, la transmission et la reprise d'entreprise
- Etude de cas en groupe : construction de portefeuille (actions, obligations, diversifiés)
- Rapport collectif : analyse du profil de l'investisseur et allocation d'actifs selon l'approche comportementale
- Travail individuel écrit de 2h : notion de risque, options, application des stratégies sur un portefeuille obligataire et en actions
- Mise en situation en groupe portant sur le financement du patrimoine immobilier. Il s'agit de travailler de façon collective sur une situation patrimoniale matérialisée par un cas pratique portant sur la défiscalisation du patrimoine immobilier et diversification immobilière
- Travail individuel de 2h portant sur l'environnement juridique de l'immobilier Il s'agit d'une épreuve écrite de 2h : gestion financière, besoin en fonds de roulement prévisionnel, budget de trésorerie, choix de financement et d'investissement.

### **RNCP36658BC03 — Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille client**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- En mettant en place un système de veille réactive automatisée et un process d'intelligence économique, exploiter, détecter et saisir les opportunités commerciales afin de prendre les meilleures décisions stratégiques et commerciales
- En s'appuyant sur une typologie de prospects, identifier leurs besoins afin de leur proposer l'offre la plus adaptée
- Par une segmentation précise, cibler la clientèle pour les campagnes marketing pour optimiser le taux de transformation
- A partir d'un plan d'action commercial précis et programmé, piloter le plan d'actions afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés
- En développant une plate-forme de produits liés à la conjoncture, élaborer une offre commerciale pour l'adapter à la clientèle

- En s'appuyant sur les attentes du client, préparer et conduire l'entretien commercial pour atteindre son objectif de vente
- Définir une stratégie de conduite d'entretien afin d'adapter les propositions commerciales aux besoins spécifiques du client
- Accueillir, prendre contact pour créer un climat propice à l'entretien commercial
- Découvrir les attentes et les besoins, contrôler et reformuler pour présenter une solution adaptée et argumentée
- Elaborer une solution négociée dans le cadre de la marge de manœuvre pour favoriser un accord gagnant-gagnant
- En fin d'entretien, conclure et formaliser clairement l'accord pour éviter les fausses interprétations
- Démarcher et suivre la clientèle en respectant les obligations réglementaires de façon à développer une attitude éthique et professionnelle
- Respecter les exigences du dispositif de conformité et de contrôle interne dans le processus de la relation client
- Agir dans le respect de la confidentialité et de la protection des données clients afin de respecter les contraintes réglementaires et de développer la confiance du client
- Conseiller un client en fonction de son profil
- Gérer l'offre produits/services auprès d'un portefeuille de clients
- Améliorer la qualité du portefeuille de produits en veillant à la maîtrise des risques
- Présenter au client les bénéfices, avantages et caractéristiques d'un produit
- Proposer des actions correctives
- Développer la relation clients afin de les fidéliser dans une stratégie de satisfaction client
- Capitaliser les informations clients au moyen d'un logiciel de gestion de la relation clients
- Gérer le portefeuille de titres d'une personne morale ou physique
- Etablir des tableaux de suivi de l'activité et des risques afin d'aider ses clients dans leur prise de décision

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas en groupe : proposition des solutions selon l'objectif des prospects
- Dossier collectif à restituer sur une thématique d'actualité : approche commerciale en milieu bancaire
- Jeu de rôles : épreuve orale collective de 1h à partir de scénarios écrits, simulation d'entretien en face-à-face avec un prospect.
- Entretien individuel de 1h : accueil, qualité d'écoute et de compréhension, volonté de satisfaire au mieux

### **RNCP36658BC04 — Mettre en œuvre et coordonner les activités de l'équipe en assurant une veille informationnelle sur l'environnement socioprofessionnel, juridique, économique et financier dans le cadre de l'activité**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Piloter les projets opérationnels, en assurant la coordination opérationnelle des activités de l'équipe
- Identifier les composantes du marché de la gestion patrimoniale et financière afin d'être en capacité à faire évoluer la gamme des produits proposés
- Décliner les concepts du développement durable du secteur bancaire dans son activité quotidienne afin de proposer des produits responsables en phase avec les attentes des clients
- Mettre en place un système d'intelligence économique et de veille stratégique en conduisant une recherche documentaire : textes de lois, règlements, documentation technique, économique et financière, afin d'adapter ses pratiques aux évolutions juridiques, économiques et financières liées à la profession
- Réaliser les différentes phases du processus de veille en mettant en lien l'information recueillie avec le contexte

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas en petits groupes de leadership situationnel, de dynamique de cohésion et de décisions dans les équipes de direction, en relation avec l'analyse de profils de personnalité. Evaluation, sous forme de rapport écrit, de la prise en compte, par le dirigeant, des personnalités d'un comité de direction sur l'efficacité globale du management de l'entreprise.
- Dossier individuel d'actualité juridique et réglementaire. Un suivi de l'actualité juridique concernant la réglementation liée à la gestion patrimoniale et concernant les évolutions de la fiscalité au cours des six derniers mois est à réaliser.

### **RNCP36658BC05 — Manager et améliorer la performance d'une équipe de conseillers en exploitant l'information juridique, économique et financière nécessaire à la prise de décision dans un contexte de gestion patrimoniale et financier**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir les missions et objectifs de l'équipe et de chaque membre afin d'établir une organisation claire et efficiente
- Écouter les propositions des membres de l'équipe afin de développer l'intelligence collective par la collaboration
- Travailler en équipe en hiérarchisant les priorités de façon à optimiser la productivité individuelle et collective
- Utiliser les différents outils de planification et de reporting pour assurer le suivi et le contrôle des activités
- Cerner l'environnement juridique, économique et financier du patrimoine professionnel ou privé en respectant le contexte juridique et les conditions d'exercice de la profession
- Mettre en oeuvre les principes propres à la déontologie professionnelle en respectant le Code monétaire et financier et le règlement général de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers)

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation fondées sur des cas pratiques fictifs créés par l'équipe pédagogique et basés sur l'actualité en lien avec l'environnement socio-professionnel (blanchiment d'argent, protection des données personnelles, éthique...). Chaque étudiant est placé en situation de prise de décision et de coordination d'équipe.
- Mission en entreprise : évaluation par l'entreprise d'accueil à partir de l'observation du candidat et de comptes rendus d'activités. Cette mission en entreprise sert notamment à évaluer les compétences managériales de l'étudiant.

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en gestion patrimoniale et financière peut exercer aussi bien dans les TPE, PME, PMI que dans les grandes entreprises, 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).

Mais il peut être amené à exercer, en tant qu'indépendant ou salarié, au sein de cabinets d'audit et de conseils financiers, ou au sein de services administratifs et financiers d'entreprises industrielles et commerciales, dans le cadre notamment des activités de gestion de trésorerie.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller en gestion de patrimoine
- Conseiller en investissements financiers, conseiller financier
- Manager en gestion d'actifs financiers (Asset Manager)
- Manager des ventes de produits financiers
- Auditeur financier

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'expert en gestion patrimoniale et financière officie en conformité avec le cadre légal régissant son activité. Ce cadre légal prend son origine dans celui afférent aux « Prestataires de services d'investissement » définie par l'article L.531-1 du Code monétaire et financier.

Il s'agit d'entreprises d'investissement et d'établissements de crédit ayant reçu un agrément pour fournir des services d'investissement au sens de l'article L.321-1 (réception et transmission d'ordres pour le compte de tiers, exécution d'ordres pour le compte de tiers, négociation pour compte propre, gestion de portefeuille pour le compte de tiers, conseil en investissement, etc.). L'exercice de chacun de ces services d'investissement requiert un agrément. Cet agrément est délivré par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) après approbation par l'Autorité des marchés financiers (AMF) du programme d'activités.

En outre, depuis juillet 2010, l'AMF a mis en place un examen obligatoire - la Certification AMF -, permettant de vérifier le niveau de connaissances des personnes exerçant une fonction au sein des Prestataires de Services d'Investissement. Cet examen a pour objet la vérification des connaissances minimales réglementaires et techniques qui incluent la maîtrise de l'environnement réglementaire et déontologique ainsi que les caractéristiques des instruments financiers, leurs risques et le fonctionnement des différentes structures liés aux marchés financiers.

Enfin, l'expert en gestion patrimoniale et financière exerçant de manière indépendante peut-être conduit à exercer plusieurs activités. Ces activités confèrent différents statuts aux assises juridiques différentes. Il s'agit des statuts :

- de Conseiller en investissement financier (article L541 et suivants du Code Monétaire et Financier)
- de Démarchage financier (article L321 et suivants du Code Monétaire et Financier)
- de Courtier en assurance (Article R512 du Code des assurances, Décret n°2006-1091 du 30 août 2006)
- de Conseil Juridique Approprié (CJA) (Article 54 de la "Loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques", actualisé par la Loi n°97-308 du 7 avril 1997 ; arrêté du 19 décembre 2000, puis celui du 18 décembre 2003, précisant les conditions de diplômes).

En outre, les conditions de diplômes requis dans les différentes réglementations confèrent à la certification « Expert en gestion patrimoniale et financière » (MS) le statut de CIF, celui de Démarcheur financier, de courtier en assurance et la CJA. Par exemple, la CJA, le statut de CIF et celui de démarcheur financier sont systématiquement reconnus à nos certifiés par la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine, une des associations agréées par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) pour représenter les intérêts de ses adhérents. Cette association, composée de conseillers indépendants en gestion de patrimoine et d'assureurs, fait passer des examens professionnels pour certifier que ses adhérents disposent bien des compétences adéquates pour délivrer des conseils patrimoniaux et financiers aux clients. Nous avons également développé un partenariat avec cette association pour accueillir ses adhérents dans le cadre de la formation continue. Enfin, le contenu de la certification « Expert en gestion patrimoniale et financière » (MS) permet également à nos certifiés de s'inscrire à l'Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance (ORIAS). Cette inscription est obligatoire en France pour exercer l'activité d'intermédiaire en assurance ou en réassurance.

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

Ce programme s'adresse aux :

- Diplômés des grandes écoles d'ingénieurs habilitées par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplômés d'une école de management habilitée à délivrer le grade de Master (liste CEFDG)
- Diplômés de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau 7
- Diplômés de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle

- Titulaires d'un Titre inscrit au RNCP niveau 7 (ancienne nomenclature niveau I)
- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français ci-dessus

Et par dérogation, avec une limite de 40% maximum de la promotion :

A) Pour un maximum de 30% de la promotion :

- Diplôme M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle
- Diplôme L3 et 3 ans d'expérience professionnelle adaptée

B) Pour un maximum de 40%

VAPP (Validation des acquis professionnels et personnels)

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

Le jury est désigné par le directeur de Brest Business School

Nombre de personnes composant le jury : quatre membres dont deux professionnels en activité du domaine concerné.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 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).

|                                |                                                                                                  |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 8 117 €                                                                                          |
| <b>Selon la branche</b>        | 7 000 € – 9 071 €                                                                                |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                       |
| 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

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date de décision</b>                    | 01/07/2022 |
| <b>Durée de l'enregistrement</b>           | 2 ans      |
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 01/07/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 8         | 0        | 100 %            | —            |
| 2020  | 3         | 0        | 100 %            | —            |
| 2019  | 4         | 0        | 100 %            | 75 %         |

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP17275

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://brest-bs.com/programmes/mastere-specialise-gestion-patrimoniale-et-financiere/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36658/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 28                |
| Parcours menés à terme | 19                |
| Taux d'achèvement      | 68 %              |
| Période                | 09/2022 – 12/2024 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 32                |
| Montant total engagé     | 62 904 €          |
| Coût moyen par dossier   | 1 966 €           |
| Durée moyenne            | 217 h             |
| Période                  | 07/2022 – 06/2024 |
| France compétences       | 85 %              |
| Entreprise               | 14 %              |
| Reste à charge titulaire | 1 %               |

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