

Expert en Ingénierie patrimoniale

RNCP36911 · 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	29/09/2022
Date d'échéance	29/09/2027

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCE · SIRET : 32006002300050

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKOR ALTERNANCE	35176305700061	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION SCOLAIRE DE LA SALLE	78000231700011	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
ECOLE VIDAL SARL - ECOLE VIDAL VIDAL FORMATION	38797206000066	Former et organiser l'évaluation
ECP APPRENTISSAGE	91366532900011	Former et organiser l'évaluation
EPSECO BAYONNE	33882972400040	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR TECHNIQUE	33851631300065	Former et organiser l'évaluation
IPAM - INSTITUT PRIVE DU PARA MEDICAL	51376624600013	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36911-expert-en-ingenierie-patrimoniale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'expert en Ingénierie Patrimoniale conseille et guide une clientèle de personnes physiques notamment les professionnels libéraux, les cadres dirigeants et les dirigeants d'entreprises, dans le choix d'investissements pour constituer, optimiser, transmettre leur patrimoine selon les réglementations bancaire, financière, fiscale et de l'assurance

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de la situation patrimoniale du client au regard de ses objectifs

Analyse de l'environnement économique et financier ayant un impact sur la gestion du patrimoine

Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille

Analyse et prescription des couvertures en retraite, prévoyance et santé du client

Analyse de l'impact de l'environnement fiscal sur le patrimoine du client

Préconisations d'actions sur la stratégie patrimoniale du client - L'accompagnement du client en statut d'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale

Accompagnement et le suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales et contextuelles pouvant l'impacter

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les informations recueillies auprès du client, en prenant en compte ses objectifs, ses ressources et contraintes, tout en veillant à ce que le cadre réglementaire et déontologique relatif à l'activité en gestion de patrimoine soit respecté

Déterminer le cadre possible des projets patrimoniaux à court, moyen et long terme en prenant en compte les informations relatives à la situation patrimoniale du client

Réaliser une analyse plus fine de la nature et du niveau de recommandations pouvant être données au client, en assemblant et en consolidant ses données et informations collectées

Analyser et comprendre le comportement et les motivations économiques du consommateur, en appréhendant la fonction de production et les mécanismes de création de valeurs, en analysant les composantes de la macroéconomie et de la microéconomie

Analyser et comprendre la nature et les modalités d'échanges entre les différents marchés en appréhendant les systèmes monétaires européens et internationaux

Analyser l'organisation et les contraintes des marchés financiers, en relevant les mécanismes majeurs soutenant les négociations de valeurs et les ordres de bourse

Préparer les réponses à donner aux clients dans un contexte de placement patrimonial en mesurant l'intérêt des investissements financiers, des produits dérivés

Préparer les offres d'accompagnement en termes de gestion des actifs financiers des clients

Réaliser des rapports d'analyses et outils d'aides à la prise de décision du client dans ses investissements financiers

Analyser les impacts des réglementations en matière d'incidences juridiques sur la détention du patrimoine et sa transmission future

Analyser les contraintes juridiques et leurs conséquences sur le transfert patrimonial, en prenant en compte les règles de dévolution et de transmission successorale

Sécuriser l'acquisition, la gestion et la cession patrimoniale (mobilière et immobilière) en analysant le contexte juridique du droit de propriété

Exploiter les potentialités d'investissements mobiliers et immobiliers, dans un contexte particulier de ressources, de besoins et d'objectifs du client

Préparer les conseils concernant la gestion locative d'un patrimoine immobilier en tenant compte du cadre réglementaire et des principes juridiques de la location immobilière

Analyser les couvertures en retraite, prévoyance et santé du client, en prenant en compte les obligations et règles fondamentales des différents types de régimes de retraite et de la protection sociale, les régimes spécifiques selon les secteurs d'activités ainsi que les statuts

Déterminer les conditions d'octroi et les bénéfices attendus en fonction de la situation et de l'âge de la personne salariée

Elaborer le programme de solutions retenues en matière de couvertures retraite, prévoyance, santé, à partir de l'estimation du niveau de vie à moyen et long terme

Ajuster la rente aux besoins du souscripteur

Construire la protection adaptée aux besoins du client, en matière de protection de son patrimoine et de sa famille

Analyser les décisions du client, en matière de transmission, donation, succession, en prenant en compte les résultats de ses plus-values mobilières et immobilières

Analyser la situation financière du client, en fonction de son assiette fiscale liée à ses catégories de revenus d'activités, de ses revenus fonciers et mobiliers, ainsi que ses revenus du capital

Identifier les avantages fiscaux possibles accordables au client selon les produits d'épargne détenus

Exploiter les crédits, réductions ou déductions d'impôts potentiels en analysant les dispositifs de défiscalisation dans les secteurs de l'immobilier et de l'investissement en PME

Chiffrer le montant global des impôts et taxes dus à partir des engagements pris

Hiérarchiser avec un horizon temporel, les objectifs du client et consigner les informations à recenser en l'accompagnant dans la construction de son plan de gestion patrimoniale

Réaliser une présentation synthétique, et argumentée de la situation du client, en s'appuyant sur le diagnostic patrimonial tout en prenant en compte ses éléments contextuels (civil, familial, professionnel, financier, prévoyance, retraite, successoral...)

Réaliser l'entretien commercial avec le client, à partir de la lettre de mission tenant compte des objectifs et de l'état des lieux obtenu par le diagnostic patrimonial réalisé

Conforter le client dans sa prise de décision, en respectant le formalisme spécifique à l'activité de conseil, et en justifiant la manière dont la sélection des produits conseillés a été réalisée

Protéger le patrimoine personnel du dirigeant en prenant en compte les sources de risques et les enjeux juridiques de la détention, de la gestion et de la dissolution du patrimoine social de l'entreprise

Accompagner l'entrepreneur à lancer, développer son entreprise, en sélectionnant l'ensemble des aides et subventions pouvant lui être apportées pour permettre une valorisation optimale dans la constitution et dans la gestion de son patrimoine professionnel

Apprécier la valeur de l'entreprise sur le marché et ses conditions de cession/ou de transmission qui seraient optimales en analysant sa situation dans son environnement externe et interne

Déterminer les préconisations de cession /transmission de la personne morale qui seront les plus pertinentes selon le contexte

Mettre à jour les préconisations à faire pour des nouveaux clients ou conseiller les clients actuels sur les ajustements nécessaires en assurant une veille de l'environnement juridique

Adapter les conseils promulgués au client et mettre à jour son expertise en assurant une veille de l'environnement économique et financier pouvant impacter la vie du plan patrimonial

Prévenir les risques de non-application des nouveaux dispositifs et faire évoluer la nature des conseils promulgués au client en assurant une veille de l'environnement fiscal du patrimoine

Accompagner le client dans la mise en œuvre des recommandations réalisées pour donner suite à son diagnostic patrimonial et en tenant compte des impacts des différents environnements (juridique- économique – financier – social – fiscal)

Organiser le suivi du client, dans son maintien et développement de son niveau de rentabilité ou de garantie en couverture optimale

Blocs de compétences

RNCP36911BC01 — Analyser la situation patrimoniale du client et ses couvertures en retraite, prévoyance et santé

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les informations recueillies auprès du client, en prenant en compte ses objectifs, ses ressources et contraintes, tout en veillant à ce que le cadre réglementaire et déontologique relatif à l'activité en gestion de patrimoine soit respecté

Déterminer le cadre possible des projets patrimoniaux à court, moyen et long terme en prenant en compte les informations relatives à la situation patrimoniale du client

Réaliser une analyse plus fine de la nature et du niveau de recommandations pouvant être données au client

Analyser les couvertures en retraite, prévoyance et santé du client, en prenant en compte les obligations et règles fondamentales des différents types de régimes de retraite et de la protection sociale, les régimes spécifiques selon les secteurs d'activités (privé/public/parapublic) ainsi que les statuts

Déterminer les conditions d'octroi et les bénéfices attendus en fonction de la situation et de l'âge de la personne

salariée

Elaborer le programme de solutions retenues en matière de couvertures retraite, prévoyance, santé, à partir de l'estimation du niveau de vie à moyen et long terme

Ajuster la rente aux besoins du souscripteur en appréciant les diverses options de rente du Plan d'Epargne Retraite Populaire (PERP) et du PER (loi PACTE)

Construire la protection adaptée aux besoins du client, en matière de protection de son patrimoine et de sa famille

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation avec jeu de rôle sur le recueil d'informations permettant de réaliser un diagnostic patrimonial.

Mise en situation sur une analyse de la protection de la personne en matière de retraite, prévoyance, santé.

RNCP36911BC02 — Analyser les environnements économiques, financiers, fiscaux et juridiques ayant un impact sur la gestion du patrimoine du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser et comprendre le comportement et les motivations économiques du consommateur, en appréhendant la fonction de production et les mécanismes de création de valeurs

Analyser et comprendre la nature et les modalités d'échanges entre les différents marchés en appréhendant les systèmes monétaires européens et internationaux

Analyser l'organisation et les contraintes des marchés financiers, en relevant les mécanismes majeurs soutenant les négociations de valeurs et les ordres de bourse

Préparer les réponses à donner aux clients dans un contexte de placement patrimonial en mesurant l'intérêt des investissements financiers, des produits dérivés

Préparer les offres d'accompagnement en termes de gestion des actifs financiers des clients

Réaliser des rapports d'analyses et outils d'aides à la prise de décision du client dans ses investissements financiers

Analyser les décisions du client, en matière de transmission, donation, succession

Analyser la situation financière du client, en fonction de son assiette fiscale liée à ses catégories de revenus d'activités de ses revenus fonciers et mobiliers, ainsi que ses revenus du capital

Identifier les avantages fiscaux possibles accordables au client selon les produits d'épargne détenus

Exploiter les crédits, réductions ou déductions d'impôts potentiels

Chiffrer le montant global des impôts et taxes dus à partir des engagements pris

Analyser les impacts des réglementations en matière d'incidences juridiques sur la détention du patrimoine et sa transmission future

Analyser les contraintes juridiques et leurs conséquences sur le transfert patrimonial, en prenant en compte les règles de dévolution et de transmission successorales

Sécuriser l'acquisition, la gestion et la cession patrimoniale (mobilière et immobilière)

Exploiter les potentialités d'investissements mobiliers et immobiliers, dans un contexte particulier de ressources, de besoins et d'objectifs du client

Préparer les conseils concernant la gestion locative d'un patrimoine immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation sur un sujet économique et financier avec soutenance orale.

Mise en situations sur une analyse de l'environnement fiscal d'un client avec soutenance orale.

Mise en situation sur une analyse de la situation juridique d'un client.

RNCP36911BC03 — Réaliser des préconisations d'actions sur la stratégie patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Hiérarchiser avec un horizon temporel, les objectifs du client et consigner les informations à recenser en l'accompagnant dans la construction de son plan de gestion patrimoniale tout en tenant compte des besoins qu'il aura en lien avec ses étapes de vie

Réaliser une présentation synthétique, et argumentée de la situation du client, en s'appuyant sur le diagnostic patrimonial tout en prenant en compte ses éléments contextuels (civil, familial, professionnel, financier, prévoyance, retraite, successoral...)

Réaliser l'entretien commercial avec le client, à partir de la lettre de mission tenant compte des objectifs et de l'état des lieux obtenu par le diagnostic patrimonial réalisé

Conforter le client dans sa prise de décision, en respectant le formalisme spécifique à l'activité de conseil, et en justifiant la manière dont la sélection des produits conseillés a été réalisée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation avec jeu de rôle sur la présentation d'un diagnostic patrimonial à un client.

RNCP36911BC04 — Accompagner les clients dans l'adaptation des solutions patrimoniales en fonction d'une veille des environnements (économiques, financiers, fiscaux et juridiques)

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre à jour les préconisations à faire pour des nouveaux clients ou conseiller les clients actuels sur les ajustements nécessaires en assurant une veille de l'environnement juridique concernant la protection de la personne et de son patrimoine

Adapter les conseils promulgués au client et mettre à jour son expertise en assurant une veille de l'environnement économique et financier pouvant impacter la vie du plan patrimonial

Prévenir les risques de non-application des nouveaux dispositifs et faire évoluer la nature des conseils promulgués au client en assurant une veille de l'environnement fiscal du patrimoine

Accompagner le client dans la mise en œuvre des recommandations réalisées pour donner suite à son diagnostic patrimonial et en tenant compte des impacts des différents environnements (juridique- économique – financier – social – fiscal)

Organiser le suivi du client, dans son maintien et développement de son niveau de rentabilité ou de garantie en couverture optimale

Protéger le patrimoine personnel du dirigeant en prenant en compte les sources de risques et les enjeux juridiques de la détention, de la gestion et de la dissolution du patrimoine social de l'entreprise

Accompagner l'entrepreneur à lancer, développer son entreprise, en sélectionnant l'ensemble des aides et subventions pouvant lui être apportées pour permettre une valorisation optimale dans la constitution et dans la gestion de son patrimoine professionnel

Apprécier la valeur de l'entreprise sur le marché et ses conditions de cession/ou de transmission qui seraient optimales en analysant sa situation dans son environnement externe

Déterminer les préconisations de cession /transmission de la personne morale qui seront les plus pertinentes selon le contexte

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle avec jeu de rôle sur un rendez-vous de suivi d'un client en gestion de patrimoine

Mise en situation professionnelle sur l'accompagnement d'un entrepreneur sur sa gestion patrimoniale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en Ingénierie patrimoniale exerce dans les banques et leurs filiales ou départements « Banque Privée », les sociétés d'Assurances par leurs réseaux salariés et leurs filiales en gestion de patrimoine et les cabinets de Conseil en Gestion de Patrimoine

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en gestion de patrimoine

Conseiller patrimonial

Ingénieur patrimonial

Conseiller en gestion privée

Conseiller clientèle premium

Conseil en gestion de patrimoine financier

Conseiller

banque privée

Conseiller spécialisé en patrimoine

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Un statut légal, celui de Conseiller en Investissements Financiers, instauré par la loi sur la sécurité financière du 1er août 2003,

Une certification professionnelle indispensable à l'exercice plein et entier d'Expert en Ingénierie Patrimoniale : le dispositif de vérification du niveau de connaissances minimales des acteurs des marchés financiers de l'AMF (Certification AMF),

La capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances,

La capacité professionnelle pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (Certification IOBSP).

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

L'accès à la préparation au titre « Expert en ingénierie patrimoniale » est ouvert de plein droit à tout titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 6 ou équivalent dans le domaine de l'assurance ou de la banque finance.

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

Le jury est composé de 5 membres dont 4 professionnels extérieurs à l'ESA dont la qualité est en lien avec la certification visée

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de 5 membres dont 4 professionnels extérieurs à l'ESA dont la qualité est en lien avec la certification visée

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	8 000 €
Selon la branche	6 300 € – 8 100 €
Prise en charge	Branches concernées
8 000 €	Valeur par défaut · 204 branches

8 100 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 700 €	CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNFPE des sociétés d'assurances
7 680 €	CNPE des sociétés financières
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	29/09/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/09/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	58	1	100 %	74 %
2020	37	1	100 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34416

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://formation-assurances.esaassurance.com/formation/expert-en-ingenierie-patrimoniale-en-alternance/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36911/>

Où se former

Formations référencées	8
Organismes	3
Régions couvertes	3
Prix indicatif	1 250 € – 18 380 €
Durée	16 – 248 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	12
Organismes gestionnaires (CFA)	11
Organismes formateurs	12

Régions couvertes	8
Départements couverts	11
Organismes certifiés Qualiopi	12
Sessions	de 09/2025 à 07/2029

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	58
Parcours menés à terme	42
Taux d'achèvement	72 %
Période	02/2023 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	63
Montant total engagé	158 220 €
Coût moyen par dossier	2 511 €
Durée moyenne	232 h
Période	01/2023 – 09/2026
France compétences	84 %
Entreprise	8 %
Reste à charge titulaire	5 %
Régions	3 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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