

Expert en ingénierie patrimoniale

RNCP37158 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 41003, 41083
Code(s) ROME	C1504, C1206, C1205, C1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/12/2022
Date d'échéance	14/12/2024

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACADEMEE	90468475000022	Former et organiser l'évaluation
BEFORMA	85222156300038	Former
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600259	75253547600259	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600309	75253547600309	Former et organiser l'évaluation
ESG / ESARC EVOLUTION	75253547600465	Former et organiser l'évaluation
GALILEO VAE	90077772300025	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE MANAGEMENT ECOLE SUP GESTI	39039183700031	Former et organiser l'évaluation
STUDI	91114836900018	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Expert en ingénierie patrimoniale a pour mission d'accompagner une clientèle aussi bien de professionnels que de particuliers dans l'optimisation de la gestion de leur patrimoine. En tant que véritable expert de l'investissement sur mesure, il élabore dans un premier temps un diagnostic patrimonial, puis il propose une stratégie d'accompagnement appropriée en collaboration avec les acteurs spécialisés du secteur. Dans le but de pérenniser son activité, il contribue activement au développement du portefeuille client tout en assurant constamment une veille juridique et fiscale afin d'informer les équipes sur le terrain des évolutions réglementaires pouvant impacter le patrimoine de leur clientèle.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'un état global sur la situation patrimoniale d'un particulier et/ou d'une entreprise

Définition de la situation patrimoniale d'un client et de la faisabilité d'un projet patrimonial
 Mise en place d'un dispositif de veille scientifique, technique et réglementaire
 Classification des objectifs patrimoniaux du client
 Présentation de la stratégie patrimoniale
 Accompagnement du client
 dans la mise en œuvre des solutions patrimoniales retenues
 Déploiement du processus d'achat d'un bien immobilier et de mise en place d'un service de gestion de portefeuille
 Suivi des dossiers client
 Elaboration et mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales
 Evaluation des actions commerciales
 Déploiement d'un projet relatif à la conduite du changement
 Accompagnement des collaborateurs dans leur montée en compétences à travers des actions de formation et de sensibilisation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Examiner une situation lacunaire d'un client, en répertoriant les éléments d'information nécessaires à l'élaboration d'études patrimoniales, en analysant la capacité d'épargne et d'endettement du client et en réalisant des entretiens de découverte en face-à-face et/ou à distance de manière à établir un état global de son patrimoine
 Analyser la situation patrimoniale d'un client au regard de ses objectifs exprimés ou implicites, de ses besoins spécifiques et souhaits d'investissements, son profil d'investisseur et ses éventuelles contraintes de gestion afin de déterminer la capacité d'investissement du client.
 Définir la faisabilité et la rentabilité d'un projet patrimonial en évaluant les risques financiers et immobiliers éventuels et en intégrant les considérations d'investissements responsables (environnement, société et gouvernance) de manière à lui proposer un plan d'investissement intégrant ces considérations
 Classifier les objectifs patrimoniaux du client, en s'appuyant notamment sur : son profil de risque et sa capacité d'endettement et d'épargne, la gamme de produits et services à disposition , l'expertise de partenaires spécialisés et l'actualité et les anticipations des marchés afférents ainsi que du contexte réglementaire afin de déterminer des solutions de montage et/ou de commercialisation patrimoniales appropriées
 Elaborer un dispositif de veille scientifique, technique et réglementaire en mobilisant des méthodologies de recherche et en s'appuyant sur des outils d'analyse stratégiques afin de veiller au respect des contraintes fiscales et juridiques des investissements proposés tout en restant aligné sur les enjeux business de l'entreprise
 Définir une stratégie patrimoniale globale sur la base de la nature des actifs à disposition (rentabilité, coût), et des capitaux mobilisables (autofinancement et/ou crédit) et des objectifs patrimoniaux du client de manière à répondre aux
 objectifs patrimoniaux du client
 Exposer la stratégie patrimoniale construite au client ou prospect en développant un argumentaire équilibré (avantages et inconvénients) pour chaque solution proposée de manière à emporter l'adhésion du client
 Elaborer un plan d'accompagnement patrimonial en mobilisant les parties prenantes et les ressources nécessaires à l'initiation des opérations afférentes aux solutions retenues par le client
 afin d'optimiser l'accompagnement de ce dernier dans la mise en œuvre de sa stratégie patrimoniale
 Piloter le processus d'achat d'un bien immobilier physiques/ papier, neuf ou ancien pour le compte d'un client en identifiant des biens immobiliers correspondants à la capacité d'investissement et à la stratégie patrimoniale du client ou prospect en menant des négociations avec l'appui d' experts de manière à conclure l'investissement
 Conseiller le client
 sur des solutions
 de gestion de portefeuille d'actifs financiers, dans le cadre d'un mandat de gestion de portefeuille en définissant les objectifs et les modalités de cet investissement et en analysant la dynamique des marchés financiers afin d'accompagner le client
 dans la gestion et/ou développement de son portefeuille financier
 Développer la relation client via une mise à jour des éléments de connaissance client, le suivi des évolutions réglementaires, des marchés et l'offre en termes de produits et services à disposition (interne & externe) en mettant en place un système de suivi et de reporting régulier avec le client afin de faire évoluer et/ou sécuriser le portefeuille clients
 Concevoir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales basé sur

une veille stratégique,
en
réalisant
des actions de prospection et de
promotion de l'activité conseil à la clientèle (particulier et/ou entreprise) afin de développer le portefeuille client de
l'entreprise
Evaluer le résultat des actions commerciales mises en œuvre en définissant des indicateurs de mesure en vue de
contrôler la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité du portefeuille
Concevoir un projet d'amélioration de gestion de la relation clientèle, en réalisant une veille sur les tendances et
évolutions du marché en termes d'outils digitaux/ numériques et nouvelles attentes des clients, et en adoptant une
démarche inclusive, afin d'améliorer le niveau de satisfaction de la clientèle
Contribuer au pilotage d'un projet transverse émanant de la direction et
visant à diffuser la culture de conformité en organisant son déploiement au sein des équipes commerciales et en
mobilisant des outils et méthodes adaptés à la singularité des personnes et situations (inclusion et handicap) afin de
soutenir les objectifs stratégiques
de l'entreprise
Organiser et animer des sessions de formation/ ou de sensibilisation des collaborateurs en définissant les objectifs, et
en élaborant les supports de présentation adaptées afin de les accompagner dans leur montée en compétences

Blocs de compétences

RNCP37158BC01 — Elaborer un diagnostic patrimonial d'un particulier et/ou d'une entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Examiner une situation lacunaire d'un client, en répertoriant les éléments d'information nécessaires à l'élaboration
d'études patrimoniales, en analysant la capacité d'épargne et d'endettement du client et en réalisant des entretiens
de découverte en face-à-face et/ou à distance de manière à établir un état global de son patrimoine.

Analyser la situation patrimoniale d'un client au regard de ses objectifs exprimés ou implicites, de ses besoins
spécifiques et souhaits d'investissements, son profil d'investisseur et ses éventuelles contraintes de gestion afin de
déterminer la capacité d'investissement du client.

Définir la faisabilité et la rentabilité d'un projet patrimonial en évaluant les risques financiers et immobiliers éventuels
et en intégrant les considérations d'investissements responsables (environnement, société et gouvernance) de
manière

à lui proposer un plan d'investissement intégrant ces considérations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas

RNCP37158BC02 — Définir une stratégie patrimoniale personnalisée

LISTE DE COMPÉTENCES

Classifier les objectifs patrimoniaux du client, en s'appuyant notamment sur : son profil de risque
et sa capacité d'endettement et d'épargne, la gamme de produits et services à disposition , l'expertise de partenaires
spécialisés et l'actualité et les anticipations des marchés afférents ainsi que du contexte réglementaire afin de
déterminer des solutions de montage et/ou de commercialisation patrimoniales appropriées.

Elaborer un dispositif de veille scientifique, technique et réglementaire en mobilisant des méthodologies de recherche
et en s'appuyant sur des outils d'analyse stratégiques afin de veiller au respect des contraintes fiscales et juridiques
des investissements proposés tout en restant aligné sur les enjeux business de l'entreprise

Définir une stratégie patrimoniale globale sur la base de la nature des actifs à disposition (rentabilité, coût), et des
capitaux mobilisables (autofinancement et/ou crédit) et des objectifs patrimoniaux du client de manière
à répondre aux

objectifs patrimoniaux du client

Exposer la stratégie patrimoniale construite au client ou prospect en développant un argumentaire équilibré
(avantages et inconvénients) pour chaque solution proposée de manière à emporter l'adhésion du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas et mise en situation professionnelle

RNCP37158BC03 — Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'accompagnement patrimonial en mobilisant les parties prenantes et les ressources nécessaires à l'initiation des opérations afférentes aux solutions retenues par le client

afin d'optimiser l'accompagnement de ce dernier dans la mise en œuvre de sa stratégie patrimoniale.

Piloter le processus d'achat d'un bien immobilier physiques/ papier, neuf ou ancien pour le compte d'un client en identifiant des biens immobiliers correspondants à la capacité d'investissement et à la stratégie patrimoniale du client ou prospect en menant des négociations avec l'appui d' experts de manière à conclure l'investissement

Conseiller le client

sur des solutions

de gestion de portefeuille d'actifs financiers, dans le cadre d'un mandat de gestion de portefeuille en définissant les objectifs et les modalités de cet investissement et en analysant la dynamique des marchés financiers afin

d'accompagner le client

dans la gestion et/ou développement de son portefeuille financier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP37158BC04 — Développer le portefeuille commercial clients et/ou de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer la relation client via une mise à jour des éléments de connaissance client, le suivi des évolutions réglementaires, des marchés et l'offre en termes de produits et services à disposition (interne & externe) en mettant en place un système de suivi et de reporting régulier avec le client afin de faire évoluer et/ou sécuriser le portefeuille clients

Concevoir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales basé sur

une veille stratégique,

en

réalisant

des actions de prospection et de

promotion de l'activité conseil à la clientèle (particulier et/ou entreprise) afin de développer le portefeuille client de l'entreprise

Evaluer le résultat des actions commerciales mises en œuvre en définissant des indicateurs de mesure en vue de contrôler la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité du portefeuille

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Etude de cas

RNCP37158BC05 — Manager des projets de développement de la relation clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir un projet d'amélioration de gestion de la relation clientèle, en réalisant une veille sur les tendances et évolutions du marché en termes d'outils digitaux/ numériques et nouvelles attentes des clients, et en adoptant une démarche inclusive, afin d'améliorer le niveau de satisfaction de la clientèle

Contribuer au pilotage d'un projet transverse émanant de la direction et

visant à diffuser la culture de conformité en organisant son déploiement au sein des équipes commerciales et en mobilisant des outils et méthodes adaptés à la singularité des personnes et situations (inclusion et handicap) afin de soutenir les objectifs stratégiques

de l'entreprise

Organiser et animer des sessions de formation/ ou de sensibilisation des collaborateurs en définissant les objectifs, et en élaborant les supports de présentation adaptées afin de les accompagner dans leur montée en compétences

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Dossier de consulting

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en ingénierie patrimoniale peut exercer son activité dans un établissement financier, banque et société d'assurances, l'immobilier
au sein de départements spécialisés dans le conseil et la gestion de patrimoine.
Il peut également intégrer un cabinet spécialisé en placements pouvant intervenir sur les marchés financiers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur patrimonial
Conseiller en développement de patrimoine
Conseiller en investissements privés
Conseiller en placements et en investissements financiers
Conseiller en patrimoine financier
Conseiller en gestion (de fortune, de capitaux, banque privée, patrimoine financier, patrimoine immobilier...)
Conseiller clientèle privée
Gérant de portefeuille sous mandat
Gestionnaire de patrimoine

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer les activités en ingénierie de patrimoine, le professionnel a l'obligation d'être agréé par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et de mettre à jour ses connaissances, notamment par le suivi d'une formation obligatoire chaque année. Le règlement général de l'AMF impose aux prestataires de services d'investissement de vérifier que les personnes exerçant certaines fonctions sous leur autorité ou pour leur compte disposent d'un niveau de connaissances minimales sur 12 domaines relatifs à l'environnement réglementaire et déontologique et aux techniques financières. Cette vérification peut s'effectuer via des examens organisés en interne par les prestataires ou via des examens externes « certifiés » par l'AMF. S'il exerce à son compte, il doit obtenir un agrément auprès de l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, sous tutelle de la Direction du Trésor). Pour les professionnels exerçant une activité d'intermédiation en assurances ou d'intermédiaires : être détenteur de la capacité professionnelle en assurance et/ou de la capacité professionnelle pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (Certification IOBSP).
Ces habilitations ne sont pas intégrées au titre.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 401 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 765
Jugés difficiles à recruter	37 %

Emplois saisonniers 2 %

Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics
--	--

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

Cursus en 3 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac +2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 ECTS ;

Cursus en 2 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS ;

Cursus en 1 an :

Etre titulaire d'un bac +4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 240 ECTS ;

En formation professionnelle :

Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24mois,

Ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 36 mois,

Ou être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois

Dérogations spécifiques : Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte.

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

Le jury est composé de 4 membres dont 2 professionnels externes, exerçant dans le métier visé

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	8 370 €
--------------------------------	---------

Selon la branche	6 441 € – 8 452 €
-------------------------	-------------------

Prise en charge	Branches concernées
8 370 €	Valeur par défaut · 199 branches
8 452 €	CNPE des sociétés financières, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP du Crédit Mutuel, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 429 €	CPNE des agents généraux d'assurance, CPNFPE des sociétés d'assurances
7 725 €	CPNEFP Commerce à distance
7 533 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

7 206 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 930 €	CPNEFP Import-Export
6 857 €	CPNE des Télécoms
6 849 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 600 €	CPNE du notariat
6 441 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

Base légale

Date de décision	14/12/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	14/12/2024
Date de dernière délivrance possible	14/12/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	119	1	94 %	—
2020	83	1	94 %	69 %
2019	90	0	93 %	78 %
2018	57	0	93 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34238

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39112

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34238, RNCP34584, RNCP34923, RNCP35452, RNCP35919

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ESG Finance : <https://www.esgf.com/gestion-de-patrimoine>

MBA ESG : <https://www.mba-esg.com/master-gestion-patrimoines.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37158/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	344
Parcours menés à terme	276
Taux d'achèvement	80 %

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	377
Montant total engagé	929 957 €
Coût moyen par dossier	2 467 €
Durée moyenne	176 h
Période	03/2023 – 12/2024
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	4 %
France Travail	1 %
Entreprise	1 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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