

Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP39101 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313, 313n, 313p
Formacode(s)	41014, 13286, 13354, 41023
Code(s) ROME	C1205, C1102, C1206, C1401
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/05/2024
Date d'échéance	31/05/2029

Certificateur(s)

JURISCAMPUS · SIRET : 51772736800030

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Un conseiller en gestion de patrimoine est un professionnel homme ou femme qui accompagne et aide ses clients à gérer et à optimiser leur patrimoine au regard de leur situation personnelle, professionnelle et patrimoniale. À travers une approche globale, il évalue la situation financière, fiscale, immobilière et juridique de ses clients pour proposer des stratégies d'investissement adaptées à leurs objectifs à court, moyen et long terme. Son rôle inclut la recommandation de produits financiers, immobiliers, et d'assurances, tout en prenant en compte la situation personnelle du client, ses objectifs de vie, et son appétit ou son aversion pour le risque. Le conseiller en gestion de patrimoine entretient une relation de confiance et de proximité avec ses clients, leur offrant un suivi régulier et des ajustements de stratégie en fonction de l'évolution du marché et des situations personnelles, assurant ainsi la protection et la croissance de leur patrimoine au fil du temps.

ACTIVITÉS VISÉES

Établir un diagnostic de la situation patrimoniale de son client

Auditer le patrimoine pour évaluer la situation globale du client

Analyser le patrimoine du client : Examiner les données financières et patrimoniales pour identifier les forces et faiblesses

Dresser le bilan patrimonial du client : Synthétiser les résultats de l'audit et de l'analyse pour préparer les recommandations

Mettre en oeuvre et suivre des recommandations patrimoniales

Conseiller des stratégies personnalisées pour optimiser le patrimoine selon les besoins spécifiques du client

Proposer des produits financiers adaptés au profil de risque du client

Évaluer et ajuster régulièrement les stratégies pour s'assurer qu'elles restent alignées avec les objectifs du client

Développer et gérer un portefeuille de clients patrimoniaux dans le respect de la réglementation

Prospecter, Identifier et cibler de nouveaux clients potentiels pour élargir la base clientèle

Transmettre des informations claires sur les services et produits, tout en gérant efficacement les objections

Renforcer les relations avec les clients existants pour assurer leur satisfaction et pérenniser la relation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Collecter des informations détaillées sur la situation personnelle, professionnelle et financière du client pour offrir un conseil personnalisé et adapté aux besoins du client (une adaptation du recueil d'informations est nécessaire si le client est en situation de handicap (mieux évaluer les besoins et les préconisations))

Déterminer les objectifs (financiers, professionnels et personnels) du client pour dresser un audit adapté à ses aspirations et besoins et ainsi faire des préconisations adéquates

Évaluer le profil de risque du client, ses préférences en matière d'investissement responsable et son engagement envers la responsabilité sociale des entreprises (RSE) pour proposer des solutions en adéquation avec ses valeurs et respecter les obligations réglementaires en vigueur

Compiler et analyser les données financières et patrimoniales recueillies pour obtenir une vue d'ensemble de la situation actuelle du client et pouvoir proposer une gestion optimale

Identifier les points forts et faibles de la situation du client pour atteindre ses objectifs à long terme

Résumer les informations collectées et les analyses effectuées pour dresser un bilan clair et structuré afin d'offrir une base solide pour les recommandations

Évaluer le niveau de risque de différents investissements du client pour aligner la recommandation sur le profil de risque du client

Présenter au client, y compris en situation de handicap, le bilan patrimonial pour qu'il ait une vue réaliste et complète de son patrimoine et comprenne les préconisations qui en découlent

Elaborer des recommandations personnalisées sur la situation personnelle du client (ex. : choix du régime matrimonial) afin de protéger le patrimoine familial et sécuriser les intérêts de la famille

Appliquer une stratégie d'anticipation et de préparation à la succession pour minimiser les frais et les droits de succession et garantir une transmission conforme aux volontés du défunt

Conseiller des solutions de prévoyance (handicap, santé, retraite, accident de la vie) pour sécuriser financièrement le client et sa famille

Optimiser le mode de détention des biens (démembrement, vente, achat, donation...) pour bénéficier du régime fiscal le plus avantageux et répondre aux besoins du client (financer l'entretien des biens, les céder, réduire les charges ...)

Proposer des solutions d'investissement adaptées (assurance-vie, action ...) au profil de risque du client afin de répondre à ses objectifs financiers

Construire un portefeuille financier diversifié pour équilibrer les rendements et les risques

Intégrer des critères de durabilité et d'investissement responsable dans les conseils financiers, répondant ainsi aux préoccupations éthiques et environnementales du client et aux obligations réglementaires (obligation d'expliquer et de demander les préférences du client sur ce thème)

Planifier et coordonner l'exécution des stratégies patrimoniales afin d'assurer le respect des échéances pour atteindre les objectifs

Réviser régulièrement la situation personnelle (divorce, naissance ...), financière et patrimoniale du client pour ajuster les stratégies en fonction de l'évolution des circonstances personnelles du client

Suivre les évolutions légales, réglementaires, fiscales, financières et économiques afin de proposer les ajustements nécessaires pour garantir le maintien des objectifs du client

Identifier le public cible en développant une compréhension approfondie des segments de marché pour cibler efficacement les clients potentiels (prise en compte de critères divers : familiaux, patrimoniaux, professionnels, santé)

Créer et maintenir une base de données de prospects, en s'assurant de la qualité et de la pertinence des informations recueillies, afin de proposer les services aux bonnes personnes

Mettre en œuvre une stratégie de prospection respectueuse de la réglementation (documents d'entrée, démarchage, RGPD), afin de garantir la conformité et l'efficacité des actions

Utiliser des techniques de communication pour présenter clairement les informations, tout en utilisant efficacement les outils numériques pour renforcer l'impact du message

Appliquer des méthodes de négociation et d'argumentation, en s'appuyant sur une solide connaissance des produits et services proposés, pour répondre aux objections des clients

Mener les discussions pour aboutir à une vente ou à un engagement de la part du client

Mettre en œuvre des programmes de fidélisation, en s'appuyant sur une analyse détaillée des préférences et des comportements des clients, pour renforcer la relation client sur le long terme

Assurer un suivi régulier des clients à l'aide d'outils numériques, en respectant la réglementation en vigueur, pour maintenir une qualité de service élevée et adapter les offres aux besoins évolutifs du marché

Blocs de compétences

RNCP39101BC01 — Établir un diagnostic de la situation patrimoniale de son client

LISTE DE COMPÉTENCES

Collecter des informations détaillées sur la situation personnelle, professionnelle et financière du client pour offrir un conseil personnalisé et adapté aux besoins du client (une adaptation du recueil d'informations est nécessaire si le client est en situation de handicap (mieux évaluer les besoins et les préconisations))

Déterminer les objectifs (financiers, professionnels et personnels) du client pour dresser un audit adapté à ses aspirations et besoins et ainsi faire des préconisations adéquates

Évaluer le profil de risque du client, ses préférences en matière d'investissement responsable et son engagement envers la responsabilité sociale des entreprises (RSE) pour proposer des solutions en adéquation avec ses valeurs et respecter les obligations réglementaires en vigueur

Compiler et analyser les données financières et patrimoniales recueillies pour obtenir une vue d'ensemble de la situation actuelle du client et pouvoir proposer une gestion optimale

Identifier les points forts et faibles de la situation du client pour atteindre ses objectifs à long terme

Résumer les informations collectées et les analyses effectuées pour dresser un bilan clair et structuré afin d'offrir une base solide pour les recommandations

Évaluer le niveau de risque de différents investissements du client pour aligner la recommandation sur le profil de risque du client

Présenter au client, y compris en situation de handicap, le bilan patrimonial pour qu'il ait une vue réaliste et complète de son patrimoine et comprenne les préconisations qui en découlent

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique - livrables - soutenance orale

RNCP39101BC02 — Mettre en œuvre et suivre des recommandations patrimoniales

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer des recommandations personnalisées sur la situation personnelle du client (ex. : choix du régime matrimonial) afin de protéger le patrimoine familial et sécuriser les intérêts de la famille

Appliquer une stratégie d'anticipation et de préparation à la succession pour minimiser les frais et les droits de succession et garantir une transmission conforme aux volontés du défunt.

Conseiller des solutions de prévoyance (handicap, santé, retraite, accident de la vie) pour sécuriser financièrement le client et sa famille

Optimiser le mode de détention des biens (démembrement, vente, achat, donation...) pour bénéficier du régime fiscal le plus avantageux et répondre aux besoins du client (financer l'entretien des biens, les céder, réduire les charges ...)

Proposer des solutions d'investissement adaptées (assurance-vie, action ...) au profil de risque du client afin de répondre à ses objectifs financiers

Construire un portefeuille financier diversifié pour équilibrer les rendements et les risques

Intégrer des critères de durabilité et d'investissement responsable dans les conseils financiers, répondant ainsi aux préoccupations éthiques et environnementales du client et aux obligations réglementaires (obligation d'expliquer et de demander les préférences du client sur ce thème)

Planifier et coordonner l'exécution des stratégies patrimoniales afin d'assurer le respect des échéances pour atteindre les objectifs

Réviser régulièrement la situation personnelle (divorce, naissance ...), financière et patrimoniale du client pour ajuster les stratégies en fonction de l'évolution des circonstances personnelles du client

Suivre les évolutions légales, réglementaires, fiscales, financières et économiques afin de proposer les ajustements nécessaires pour garantir le maintien des objectifs du client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique - livrables - soutenance orale

RNCP39101BC03 — Développer et gérer un portefeuille de clients patrimoniaux dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier le public cible en développant une compréhension approfondie des segments de marché pour cibler efficacement les clients potentiels (prise en compte de critères divers : familiaux, patrimoniaux, professionnels, santé)

Créer et maintenir une base de données de prospects, en s'assurant de la qualité et de la pertinence des informations recueillies, afin de proposer les services aux bonnes personnes

Mettre en œuvre une stratégie de prospection respectueuse de la réglementation (documents d'entrée, démarchage, RGPD), afin de garantir la conformité et l'efficacité des actions

Utiliser des techniques de communication pour présenter clairement les informations, tout en utilisant efficacement les outils numériques pour renforcer l'impact du message

Appliquer des méthodes de négociation et d'argumentation, en s'appuyant sur une solide connaissance des produits et services proposés, pour répondre aux objections des clients

Mener les discussions pour aboutir à une vente ou à un engagement de la part du client

Mettre en œuvre des programmes de fidélisation, en s'appuyant sur une analyse détaillée des préférences et des comportements des clients, pour renforcer la relation client sur le long terme

Assurer un suivi régulier des clients à l'aide d'outils numériques, en respectant la réglementation en vigueur, pour maintenir une qualité de service élevée et adapter les offres aux besoins évolutifs du marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique - livrables - soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Un conseiller en gestion de patrimoine, qu'il soit salarié ou indépendant, peut travailler dans divers secteurs d'activité : Finance et Banque - Assurance - Immobilier - Cabinet de conseil - Entreprise individuelle - Technologie Financière (FinTech) - Organisations à but non lucratif et fondations - Services de comptabilité et fiscalité - Gestion d'actifs - Service Public..

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en gestion de patrimoine

Conseiller en banque privée

Gestionnaire de clientèle patrimoniale

Conseiller patrimonial

Planificateur financier

Conseiller en investissements immobiliers

conseiller ne investissements financiers

Spécialiste en assurance-vie

Conseiller en retraite

Auditeur interne pour institutions financières

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Investissement financier :

Articles L. 541-1 et s. et D541-9 et s. du code monétaire et financier ; articles 325-1 et s. du Règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), régissant le statut de conseiller en investissement financier ;

Directive (UE) 2014/65/ du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers et modifiant la directive 2002/92/CE et la directive 2011/61/UE ;

Règlement (UE) 2019/2088 du Parlement Européen et du Conseil du 27 novembre 2019 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers

Financement participatif : Articles L. 548-1 et s. et D. 548-1 et s. du code monétaire et financier régissant le statut d'intermédiaire en financement participatif ;

Immobilier : Loi « Hoguet » no 70-9 du 20 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce ;

Assurance : Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances ; articles L. 511-1 et s., R. 511-1 et s. et A. 512-1 et s. du Code des assurances régissant la distribution d'assurance ; dite directive DDA

IOBSP : Intermédiation en opérations de banque et en service de paiement : Articles L. 519-1 et s. et R. 519-1 du Code monétaire et financier.

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)	2 183 €
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)	QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) 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) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 438
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Cette certification s'adresse à des candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 5 (ou de niveau jugé équivalent) et orienté dans les domaines de la banque, de la finance, de l'assurance ou de la gestion de patrimoine.

Cette certification est aussi ouverte aux titulaires de la capacité en gestion de patrimoine délivré par l'institut juriscampus.

Cette certification s'adresse également à des profils ayant à minima obtenu titre ou diplôme de niveau 4 (ou de niveau jugé équivalent) et/ou pouvant justifier d'une expérience professionnelle significative dans le domaine de la banque, de la finance, de l'assurance ou de la gestion de patrimoine.

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

Le jury est composé de 5 membres dont 3 extérieurs à l'organisme

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 553 €
Selon la branche	6 300 € – 8 640 €
Prise en charge	Branches concernées
7 553 €	Valeur par défaut · 209 branches

8 640 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
8 102 €	CPNE des agents généraux d'assurance
7 799 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	31/05/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2029
Date de dernière délivrance possible	31/05/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	223	0	94 %	—
2022	207	0	99 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34255

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.juriscampus.fr/formations-en-gestion-de-patrimoine/inscrivez-vous-au-titre-de-conseiller-en-gestion-de-patrimoine/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39101/>

Où se former

Formations référencées	5
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 224 € – 5 490 €
Durée	60 – 500 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1

Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Formations à distance	1
Sessions	de 10/2026 à 07/2027

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	372
Parcours menés à terme	240
Taux d'achèvement	65 %
Période	10/2024 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	536
Montant total engagé	2 658 956 €
Coût moyen par dossier	4 961 €
Durée moyenne	439 h
Période	10/2024 – 09/2026
France compétences	63 %
Reste à charge titulaire	22 %
Entreprise	9 %
France Travail	5 %
OPCO	1 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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