

Expert en ingénierie patrimoniale

RNCP39112 · 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	31/05/2024
Date d'échéance	31/05/2028

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 13 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
3P CONSEILS	81299854000023	Former et organiser l'évaluation
ACADEMEE	90468475000022	Former et organiser l'évaluation
BEFORMA	85222156300038	Former
ECOLE DE COMMERCE GUADELOUPE	98346854700010	Former
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600143	75253547600143	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600259	75253547600259	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600309	75253547600309	Former et organiser l'évaluation
ESGCV TOURS	75253547600556	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39112-expert-en-ingenierie-patrimoniale/partenaires>

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

Etat des lieux et analyse de la situation patrimoniale

Définition de la faisabilité

Mise en place d'un dispositif de veille, technique, technologique, environnementale et réglementaire.

Etablissement de la proposition patrimoniale

Présentation de la stratégie patrimoniale

Accompagnement du client dans la mise en oeuvre des solutions

Déploiement d'un processus d'achat de bien immobilier

Suivi de gestion de la relation client

Elaboration d'un plan d'actions commerciales

Evaluation de l'impact des actions commerciales

Déploiement d'un projet relatif à la conduite du changement

Accompagnement à la montée en compétences des collaborateurs

Conduite de la digitalisation de l'ingénierie patrimoniale

Développement de l'activité indépendante d'ingénierie patrimoniale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Examiner une situation patrimoniale d'un client, en répertoriant les éléments d'information nécessaires à l'élaboration d'études patrimoniales, en analysant la capacité d'épargne

Analyser la situation patrimoniale du client à partir de son profil investisseur et du recueil des besoins exprimés, implicites et spécifiques

Evaluer la viabilité financière et la rentabilité de la solution patrimoniale

Elaborer un dispositif de veille technique, technologique, environnementale et réglementaire

Classifier les objectifs patrimoniaux du client

Définir une stratégie patrimoniale globale sur la base de la nature des actifs à disposition

Exposer la stratégie patrimoniale construite au client ou prospect

Elaborer un plan d'accompagnement patrimonial en mobilisant les parties prenantes et les ressources nécessaires

Piloter le processus d'achat d'un bien immobilier physique/ papier, neuf ou ancien pour le compte d'un client

Conseiller le client sur des solutions

de gestion de portefeuille d'actifs financiers

Gérer la relation client via une mise à jour des éléments de connaissance client, un suivi des évolutions réglementaires et environnementales et l'offre des marchés en termes de produits et services

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en planifiant des actions de prospection et de promotion

Evaluer le résultat des actions commerciales mises en œuvre

Piloter un projet transverse émanant de la direction et visant à diffuser la culture de conformité

Concevoir une session de formation en formalisant un support de formation sur la base d'une veille réglementaire et fiscale

Accompagner la digitalisation des pratiques de l'ingénierie patrimoniale

Développer son activité professionnelle en mettant en œuvre une stratégie de communication et de promotion digitale et en démontrant une expertise pointue

Blocs de compétences

RNCP39112BC01 — Elaborer un diagnostic patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Examiner une situation patrimoniale 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 du client à partir de son profil investisseur et du recueil des besoins exprimés, implicites et spécifiques, ainsi que ses souhaits d'investissements et les contraintes éventuelles de gestion afin de déterminer la capacité d'investissement du client

Evaluer la viabilité financière et la rentabilité de la solution patrimoniale en analysant de manière approfondie les risques financiers et immobiliers potentiels, tout en intégrant les considérations d'investissements responsables liées

à l'environnement et à la gouvernance ESG afin de délivrer un plan d'investissement réaliste et complet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas portant sur un diagnostic patrimonial

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

RNCP39112BC02 — Elaborer la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un dispositif de veille technique, technologique, environnementale 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

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, l'actualité et les anticipations des marchés afférents ainsi que du contexte environnemental et réglementaire afin de déterminer des solutions de montage et/ou de commercialisation patrimoniales appropriées

Concevoir une stratégie patrimoniale globale sur la base de la nature des actifs à disposition (rentabilité, coût), et des capitaux mobilisables (autofinancement et/ou crédit) dans une démarche éco-responsable afin de répondre de manière optimisée aux objectifs patrimoniaux du client

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle, mémoire professionnel et études de cas portant sur la définition d'une stratégie patrimoniale

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

RNCP39112BC03 — Mettre en oeuvre 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 le déploiement de sa stratégie patrimoniale

Piloter le processus d'achat d'un bien immobilier physique/ 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

Etudes de cas portant sur la mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

RNCP39112BC04 — Développer le portefeuille client

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer la relation client via une mise à jour des éléments de connaissance client, un suivi des évolutions réglementaires et environnementales, l'offre des marchés en termes de produits et services, dans le but de maintenir des liens pérennes avec le client

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en planifiant des actions de prospection et de promotion de l'activité de conseil pour toute typologie de clientèle (particulier, entreprise, etc.) afin de développer le portefeuille client de l'entreprise

Evaluer le résultat des actions commerciales mises en œuvre en définissant des indicateurs mesurables et observables 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, étude de cas et cas pratique portant sur le développement du portefeuille client

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

RNCP39112BC05 — Développer les activités et pratiques de conseil patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter 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

Concevoir une session de formation en formalisant un support de formation sur la base d'une veille réglementaire et fiscale ainsi qu'en recueillant les attentes et aspirations des individus de manière à transmettre les connaissances et compétences nécessaires à l'exercice des collaborateurs

Accompagner la digitalisation des pratiques de l'ingénierie patrimoniale en identifiant les outils numériques et applications d'intelligence artificielle afin d'optimiser les services proposés à la clientèle

Développer son activité professionnelle en mettant en œuvre une stratégie de communication et de promotion digitale et en démontrant une expertise pointue, une approche personnalisée et des résultats tangibles afin de garantir la pérennité et la croissance de son activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, étude de cas et dossier de consulting portant sur la performance et le développement d'une structure patrimoniale.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en ingénierie patrimoniale peut exercer dans les secteurs suivants :

Bancaire : banques privés, banques publiques, etc.

Gestion patrimoniale : cabinet de gestion de patrimoine, entreprises en conseil, etc.

Juridique : cabinet d'avocats de notaire, etc.

Financier : sociétés de fonds d'investissements, etc.

Assurance : sociétés d'assurance, gestion prévoyance, etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Expert en ingénierie patrimoniale

Ingénieur patrimonial

Conseiller en gestion ou développement de patrimoine

Conseiller gestion fortune

Conseiller gestions d'actifs

Conseiller clientèle privée

Conseiller de patrimoine financier

Conseiller de patrimoine immobilier

Etc.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Il en ressort quatre grandes obligations pour le professionnel : une obligation de s'informer, une obligation d'information, un devoir de conseil et, dans certains cas, une obligation de mise en garde. La responsabilité des experts en ingénierie patrimoniale est de nature contractuelle, relevant ainsi des articles 1231-1 et des suivants du Code civil.

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)

Entrée en 1ère année (M1) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (bac+3), ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

Entrée en 2ème année (M2) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (bac +4), ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

En alternance (contrat apprentissage ou contrat de professionnalisation)

Pour un cursus en 3 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

Pour un cursus en 2 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (bac+3), ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

Pour un cursus en 1 an : Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (bac +4), ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

En formation continue

Entrée avec un niveau 6 (Bac+3/4) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...),

ou Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3/4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)

Entrée avec un niveau 5 (bac+2) : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum, ou Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...),

Entrée avec un niveau 4 : Etre titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, d'un DEAU ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

Déroptions 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...).

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

Le jury est composé de 4 membres dont deux 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	31/05/2024
Durée de l'enregistrement	4 ans

Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2028
Date de dernière délivrance possible	31/05/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	128	8	93 %	—
2021	229	2	87 %	92 %
2020	83	1	93 %	80 %
2019	90	0	94 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37158

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34584, RNCP36074, RNCP36498, RNCP36629, RNCP37158

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39112/>

Où se former

Formations référencées	35
Organismes	3
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 995 € – 7 190 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	4
Organismes gestionnaires (CFA)	4
Organismes formateurs	4
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	4
Formations à distance	2
Sessions	de 09/2025 à 09/2029

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	394
Parcours menés à terme	236
Taux d'achèvement	60 %
Période	01/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	423
Montant total engagé	1 207 295 €
Coût moyen par dossier	2 854 €
Durée moyenne	88 h
Période	12/2024 – 08/2026
France compétences	90 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	2 %
OPCO	1 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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