

Expert en gestion de patrimoine financier (MS)

RNCP39957 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42178
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2029

Certificateur(s)

SKEMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 78370584100022

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS	42813525500050	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un environnement économique et financier en évolution permanente, les métiers de la Banque et de l'Assurance s'adaptent à un marché toujours plus exigeant. Le programme, créé en 1992, forme des conseillers en gestion spécialisés. Il répond aux besoins des établissements financiers, des cabinets de conseil, des compagnies d'assurance, des experts comptables, à la recherche de cadres en gestion de patrimoine de haut niveau.

En effet, dès l'origine, cette nécessité de former des étudiants et des professionnels, devait s'appuyer sur un programme de formation centré sur la relation client haut de gamme. La gestion de patrimoine recouvre ainsi un grand nombre d'expertises principalement : gestion de portefeuille, ingénierie juridique et fiscale techniques de l'assurance-vie, immobilier macro-économie, droit de la famille, régimes matrimoniaux et successions. La formation puis la certification valorisent cette expertise pointue et en constante évolution.

ACTIVITÉS VISÉES

Réaliser l'audit patrimonial du client

- Collecte des informations relatives à la situation du client
- Réalisation du diagnostic patrimonial du client

Concevoir et mettre en place une stratégie patrimoniale

- Elaboration d'une stratégie de détention et transmission du patrimoine
- Elaboration d'une stratégie de protection des revenus et des personnes
- Mise en place des solutions patrimoniales

Recommander une allocation d'actifs en fonction du profil de risque du client et de la situation macroéconomique

- Analyse des principales classes d'actifs financiers et non financiers
- Composition d'une allocation des investissements

Développer et gérer le portefeuille de clients

- Développement du nombre de clients de son portefeuille

- Pérennisation de la relation client et de sa rentabilité
- Gestion du risque du portefeuille client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser l'audit patrimonial du client

- Mener des entretiens et échanges avec le client, en assurant leur préparation préalable, en mettant en œuvre une technique d'écoute et de découverte de ses clés de décision et adaptant la communication aux spécificités du client y compris les situations de handicap, en vue de l'amener à exprimer toutes ses attentes et sensibilité au risque dans un climat de confiance.
- Réaliser une cartographie complète de la situation patrimoniale du client en collectant de manière exhaustive toutes les informations liées à sa situation patrimoniale (investissements), personnelle (régime matrimonial, descendance, ...), et professionnelle (statut juridique et fiscal, revenus, régime fiscal, avantages et intéressements...) et s'appuyant sur les documents remis (déclaration de revenus, contrat de mariage, d'assurance, de crédits ...), les saisissant dans le CRM, en vue de réaliser un tableau de stocks et de flux et préparer la phase d'identification des objectifs et besoins.
- Identifier les objectifs et besoins du client (investissements envisagés, transmission, succession, préparation de la retraite, protection du conjoint, prévoyance...) en posant des questions à l'aide des informations recueillies, et les reformulant si nécessaire, en vue de les classer et établir un ordre de priorité parmi ceux-ci.
- Classer les clients par typologie en tenant compte des configurations particulières ou complexes (familles, chefs d'entreprise, cadres dirigeants, professions libérales, non-résidents fiscaux, cas de perte d'autonomie) afin de mener des diagnostics ciblés complémentaires le cas échéant.
- Rédiger un diagnostic patrimonial complet de la situation fiscale, patrimoniale, financière, juridique, et de revenus du client, en calculant la fiscalité des revenus et des plus-values, droits de mutation à titre gratuit, impôt sur la fortune immobilière, et en prenant en compte le régime matrimonial et les libéralités préalables (donations, testaments), en vue de traiter sa problématique en fonctions des objectifs.
- Présenter au client les solutions et recommandations s'inscrivant dans la problématique validée, en répondant à ses questions et objections et en adaptant sa communication à la situation du client en cas de handicap, et en distribuant le support écrit du diagnostic, en vue d'assurer une prise de décision éclairée et transparente.

Concevoir et mettre en place une stratégie patrimoniale

- Configurer des solutions de détention de patrimoine privé immobilier, familial et professionnel en sélectionnant et recommandant des structures telles que les Sociétés Civiles Immobilières (SCI) et des holdings (SAS), en vue d'optimiser la gestion, rentabilité et la transmission des patrimoines détenus.
- Structurer un plan successoral (apport, transmission, cession, donation) du patrimonial personnel (financier et non financier) et professionnel (entreprise, cabinet, étude...), en analysant leur valeur, l'impact fiscal et social du mode de détention (SA, SARL, SELAS, SELARL, ...) et du régime matrimonial, afin de conseiller le mode de succession répondant au mieux aux objectifs du client et en cas de cession à titre onéreux sur le réinvestissement fruit de la vente.
- Structurer des solutions de protection sociale et de prévoyance du client, en tenant compte de ses revenus, statut social et fiscal (salarié, cadre dirigeant et/ou actionnaire, profession libérale, expatriés), régime de couverture sociale existant et de sa situation personnelle (proches à protéger, dont individus en perte d'autonomie) en vue d'assurer un niveau de protection complet répondant à ses objectifs.
- Identifier une gamme de services d'épargne financière règlementée (dont PEA, OPCVM, assurance vie, produits structurés à capital garanti, épargne salariale) en veillant à l'application des règles juridiques et fiscales, conseillant efficacement le client et/ou de sa famille, en tenant compte des situations de handicap, afin de répondre aux besoins et objectifs de rendement et de sécurisation des revenus.
- Evaluer les droits acquis de retraite, en fonction du statut social actuel, régimes d'affiliation, plans de retraite collective d'entreprise, et de l'historique de carrière et cotisations, afin de mettre en place les supports et placements adaptés permettant de sécuriser les revenus futurs complémentaires en fonction du niveau souhaité.
- Sélectionner parmi le réseau de partenaires les expertises internes et externes (établissement bancaire, notaires, avocats, gestionnaires d'actifs, fiscalistes, ingénieurs patrimoniaux, analystes de marché et financiers, mandataires judiciaires à la protection des majeurs, commissaires-priseurs) en contrôlant leur complémentarité, conformité, expérience, expertise, et réputation afin de pouvoir proposer une solution qui répondent à tous les besoins et objectifs du client.
- Coordonner les interactions et contributions des experts internes et externes intégrés dans le cadre de la structuration des solutions patrimoniales, en validant la compréhension mutuelle des objectifs, mettant en place un

mode de communication (via outils digitaux appropriés), et fixant un calendrier des actions et de points d'étape, afin de mettre en œuvre dans les délais la stratégie patrimoniale globale décidée.

Recommander une allocation d'actifs en fonction du profil de risque du client et de la situation macroéconomique

- Interpréter les données macroéconomiques pouvant avoir un impact sur le rendement des actifs, en sélectionnant et analysant les indicateurs (PIB, inflation, taux d'intérêt, taux de chômage, CAC40, décisions BCE, VIX, ...) pouvant modifier l'exposition au risque des solutions d'investissements conseillées au client en vue d'orienter les allocations vers les classes d'actifs permettant d'atteindre les objectifs de rentabilité.
- Déterminer la valeur et le ratio rendement/risque d'actifs financiers cotés (actions, obligations, ETF) en observant les tendances de ces marchés et en appliquant des méthodes d'évaluation (MEDAF si applicable), en vue de recommander une allocation des actifs conforme aux objectifs de diversification, de rendement et de risque.
- Evaluer le prix d'une entreprise non cotée, en analysant ses états financiers au travers de ratios et de projections financières, afin de conseiller de manière objective et avisée le client dans ses choix d'investissement/désinvestissement.
- Estimer la rentabilité nette de projets d'investissements immobiliers, en analysant les données du secteur, évaluant le taux d'occupation de l'immeuble analysé, le montant des loyers futurs attendus et en intégrant l'impact sur la rentabilité économie des normes environnementales, légales, fiscales en vue de sélectionner des immeubles adaptés aux objectifs de rendement et risque du client.
- Analyser l'offre de produits d'investissement durables et responsables, en interprétant et intégrant les critères financiers et extra-financiers (ISR, ESG notamment), en vue de maximiser la performance du portefeuille dans le respect des normes de la finance durable.
- Interpréter les tendances du marché de œuvres d'art (dont NFT), en analysant les données de marché par segment (art ancien, moderne, contemporain), en menant une veille sur les transactions réalisées et les législations applicables, en vue de conseiller le client souhaitant acheter, vendre ou transmettre des œuvres d'art et de diversifier son portefeuille.
- Elaborer une allocation des investissements en sélectionnant des supports financiers et non-financiers validés par le client, en s'appuyant sur des modèles statistiques financiers (MEDAF) d'évaluation des ratios risque/rendement et extra-financiers, en vue d'atteindre les objectifs de diversification, de risque et environnementaux souhaités par le client.
- Arbitrer l'allocation au sein du portefeuille, en anticipant et interprétant les évolutions et tendances des différents marchés financiers, non financiers et immobiliers, en vue de respecter les objectifs fixés par le client.

Développer et gérer le portefeuille de clients

- Organiser un plan de développement commercial annuel, en définissant des typologies de clients ciblés (par catégorie CSP+, profession, âge), le nombre de clients à conquérir, les objectifs de collecte (montant d'actif sous gestion confié par client), un budget, un agenda, afin de développer le portefeuille de clients.
- Concevoir une stratégie commerciale personnalisée en s'appuyant sur une approche multicanale associant digital (CRM, réseaux sociaux, ...), approche directe et réseau interprofessionnel d'experts prescripteurs, afin d'acquérir des nouveaux clients qualifiés.
- Concevoir un plan de fidélisation des clients, en proposant un parcours client multicanal, en sélectionnant les canaux afin de communiquer aux clients des informations adaptées à leur situation sur les évolutions législatives, de marché et nouveaux produits, afin de proposer des arbitrages et/ou nouvelles offres personnalisées et actualisées et entretenir leur satisfaction et un CA/client récurrent.
- Organiser des interactions fréquentes avec les clients, en analysant au sein du portefeuille les évolutions socio-démographiques de ces derniers, et selon un calendrier établi (dates de déclaration de revenus, dates à venir de départ à la retraite...), proposant des rendez-vous, via des canaux adaptés aux préférences du client (physique/digital), afin de collecter des données, répondre aux questions et proposer des conseils adaptés aux changements de situation (personnelle, de revenus, familiale, projet...) validés durant l'entretien et justifier les honoraires annuels facturés.
- Piloter un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale par client en élaborant et analysant les indicateurs clé afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs de revenus et déclencher si nécessaire des actions commerciales adaptées.

Blocs de compétences

RNCP39957BC01 — Réaliser l'audit patrimonial du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener des entretiens et échanges avec le client, en assurant leur préparation préalable, en mettant en œuvre une technique d'écoute et de découverte de ses clés de décision et adaptant la communication aux spécificités du client y compris les situations de handicap, en vue de l'amener à exprimer toutes ses attentes et sensibilité au risque dans un climat de confiance.

Réaliser une cartographie complète de la situation patrimoniale du client en collectant de manière exhaustive toutes les informations liées à sa situation patrimoniale (investissements), personnelle (régime matrimonial, descendance, ...), et professionnelle (statut juridique et fiscal, revenus, régime fiscal, avantages et intéressements...) et s'appuyant sur les documents remis (déclaration de revenus, contrat de mariage, d'assurance, de crédits ...), les saisissant dans le CRM, en vue de réaliser un tableau de stocks et de flux et préparer la phase d'identification des objectifs et besoins.

Identifier les objectifs et besoins du client (investissements envisagés, transmission, succession, préparation de la retraite, protection du conjoint, prévoyance...) en posant des questions à l'aide des informations recueillies, et les reformulant si nécessaire, en vue de les classer et établir un ordre de priorité parmi ceux-ci.

Classer les clients par typologie en tenant compte des configurations particulières ou complexes (familles, chefs d'entreprise, cadres dirigeants, professions libérales, non-résidents fiscaux, cas de perte d'autonomie) afin de mener des diagnostics ciblés complémentaires le cas échéant.

Rédiger un diagnostic patrimonial complet de la situation fiscale, patrimoniale, financière, juridique, et de revenus du client, en calculant la fiscalité des revenus et des plus-values, droits de mutation à titre gratuit, impôt sur la fortune immobilière, et en prenant en compte le régime matrimonial et les libéralités préalables (donations, testaments), en vue de traiter sa problématique en fonctions des objectifs.

Présenter au client les solutions et recommandations s'inscrivant dans la problématique validée, en répondant à ses questions et objections et en adaptant sa communication à la situation du client en cas de handicap, et en distribuant le support écrit du diagnostic, en vue d'assurer une prise de décision éclairée et transparente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale :

Mise en situation animée par un jury de professionnels portant sur un client fictif.

Le candidat étudie le dossier du client, dont les informations sont partielles, en vue de réaliser un diagnostic patrimonial. Le candidat rédige le diagnostic patrimonial, support de sa soutenance orale. Le support est évalué, ainsi que sa soutenance. Le candidat pose des questions au client fictif (le Jury alternant son rôle et celui du client) afin de :

Modalités :

Analyser les informations du dossier remis,

Interagir avec le client en posant les questions lors des entretiens pour obtenir les informations manquantes

Dresser la cartographie complète du client,

Elaboration du tableau de stocks et de flux,

Il peut avoir recours aux outils digitaux tel un CRM (Big) pour saisir et analyser des données.

Lister les clés de décision et les besoins du client et objectifs en les hiérarchisant.

Identifier la typologie du client et les éventuelles expertises à mobiliser que nécessiterait cette dernière.

Rédiger le diagnostic patrimonial complet,

Calculer les montants de taxes, impôts et droits dus par le client et les simulations le cas échéant (montant à versé si projet de transmission)

Présenter à l'oral au client fictif le diagnostic

Exposer les pistes de solution

Echanger avec le Jury

RNCP39957BC02 — Concevoir et mettre en place une stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Configurer des solutions de détention de patrimoine privé immobilier, familial et professionnel en sélectionnant et recommandant des structures telles que les Sociétés Civiles Immobilières (SCI) et des holdings (SAS), en vue d'optimiser la gestion, rentabilité et la transmission des patrimoines détenus.

Structurer un plan successoral (apport, transmission, cession, donation) du patrimonial personnel (financier et non financier) et professionnel (entreprise, cabinet, étude...), en analysant leur valeur, l'impact fiscal et social du mode de

détention (SA, SARL, SELAS, SELARL, ...) et du régime matrimonial, afin de conseiller le mode de succession répondant au mieux aux objectifs du client et en cas de cession à titre onéreux sur le réinvestissement fruit de la vente.

Structurer des solutions de protection sociale et de prévoyance du client, en tenant compte de ses revenus, statut social et fiscal (salarié, cadre dirigeant et/ou actionnaire, profession libérale, expatriés), régime de couverture sociale existant et de sa situation personnelle (proches à protéger, dont individus en perte d'autonomie) en vue d'assurer un niveau de protection complet répondant à ses objectifs.

Identifier une gamme de services d'épargne financière règlementée (dont PEA, OPCVM, assurance vie, produits structurés à capital garanti, épargne salariale) en veillant à l'application des règles juridiques et fiscales, conseillant efficacement le client et/ou de sa famille, en tenant compte des situations de handicap, afin de répondre aux besoins et objectifs de rendement et de sécurisation des revenus.

Evaluer les droits acquis de retraite, en fonction du statut social actuel, régimes d'affiliation, plans de retraite collective d'entreprise, et de l'historique de carrière et cotisations, afin de mettre en place les supports et placements adaptés permettant de sécuriser les revenus futurs complémentaires en fonction du niveau souhaité.

Sélectionner parmi le réseau de partenaires les expertises internes et externes (établissement bancaire, notaires, avocats, gestionnaires d'actifs, fiscalistes, ingénieurs patrimoniaux, analystes de marché et financiers, mandataires judiciaires à la protection des majeurs, commissaires-priseurs) en contrôlant leur complémentarité, conformité, expérience, expertise, et réputation afin de pouvoir proposer une solution qui répondent à tous les besoins et objectifs du client.

Coordonner les interactions et contributions des experts internes et externes intégrés dans le cadre de la structuration des solutions patrimoniales, en validant la compréhension mutuelle des objectifs, mettant en place un mode de communication (via outils digitaux appropriés), et fixant un calendrier des actions et de points d'étape, afin de mettre en œuvre dans les délais la stratégie patrimoniale globale décidée.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale

Mise en situation animée par un jury de professionnels portant sur un client fictif appartenant à une typologie complexe. Ce dernier fait appel au candidat pour résoudre une problématique portant principalement sur une succession patrimoniale nécessitant une réorganisation en vue de préparer sa transmission de manière optimum. Le candidat étudie le dossier du client comportant toutes les informations concernant sa situation. Il doit :

Analyser les informations du dossier remis relatives aux patrimoines recensés.

Interagir avec le client pour valider les besoins si nécessaire.

Valoriser les supports constitutifs du patrimoine à transmettre,

Lister des solutions d'organisation (ou réorganisation si nécessaire) de détention répondant aux exigences de rendement, fiscalité et de transmission.

Selon les objectifs du client, sélectionner le mode de succession et transmission le plus adapté

Calculer les simulations financières et fiscales associées à la transaction,

Proposer des supports de réinvestissement

Rédiger une présentation contenant la synthèse de la situation et des solutions de transmission à préconiser.

Soutenir à l'oral la restitution du diagnostic et répondre aux questions du Jury.

Etude de cas

Etude de cas écrit individuellement portant sur un client fictif faisant face à plusieurs problématiques complexes liées à son patrimoine et revenus (sécurisation des revenus, besoins de protection, impact du régime matrimonial). Ce dernier cherche des solutions adaptées et fait appel au candidat qui doit dans ce but pour chaque problématique :

Faire un état des lieux des risques couverts et non couverts,

Sélectionner les solutions de prévoyance adaptées au statut du client

Identifier les proches devant être inclus dans la couverture.

Fonction du revenu fixé par le client à sécuriser, calculer le capital ou le niveau d'épargne à investir dans ce but,

Sélectionner les supports dans la gamme en fonction du niveau de sécurité recherché, de la liquidité, rentabilité espérée et de la fiscalité.

Identifier les contraintes ou conditions légales associées aux solutions possibles (cas d'héritier majeur protégé, régime matrimonial).

En fonction des pistes de solution envisagées, calculer des simulations chiffrées, si applicable, en se référant aux annexes éventuellement fournies dans le cas (barèmes fiscaux, données de marchés).

Lister les régimes d'affiliation,

Calculer les droits acquis et évaluer les revenus futurs de retraite,
Fixer avec le client le revenu futur cible complémentaire souhaité,
Déterminer la capacité d'épargne à investir dans des supports adaptés comme le PER (Plan Epargne Retraite) ou assurance-vie afin d'atteindre le revenu cible.
Identifier dans le réseau de partenaires selon les problématiques les expertises internes et externe à associer à la solution,
Lister les missions à confier et les répartir parmi ces derniers,
Rédiger une feuille de route à leur attention.
Proposer un plan d'action commun avec un agenda, et des moyens de communication pour les coordonner.

RNCP39957BC03 — Recommander une allocation d'actifs en fonction du profil de risque du client et de la situation macroéconomique

LISTE DE COMPÉTENCES

Interpréter les données macroéconomiques pouvant avoir un impact sur le rendement des actifs, en sélectionnant et analysant les indicateurs (PIB, inflation, taux d'intérêt, taux de chômage, CAC40, décisions BCE, VIX, ...) pouvant modifier l'exposition au risque des solutions d'investissements conseillées au client en vue d'orienter les allocations vers les classes d'actifs permettant d'atteindre les objectifs de rentabilité.

Déterminer la valeur et le ratio rendement/risque d'actifs financiers cotés (actions, obligations, ETF) en observant les tendances de ces marchés et en appliquant des méthodes d'évaluation (MEDAF si applicable), en vue de recommander une allocation des actifs conforme aux objectifs de diversification, de rendement et de risque.

Evaluer le prix d'une entreprise non cotée, en analysant ses états financiers au travers de ratios et de projections financières, afin de conseiller de manière objective et avisée le client dans ses choix d'investissement/désinvestissement.

Estimer la rentabilité nette de projets d'investissements immobiliers, en analysant les données du secteur, évaluant le taux d'occupation de l'immeuble analysé, le montant des loyers futurs attendus et en intégrant l'impact sur la rentabilité économie des normes environnementales, légales, fiscales en vue de sélectionner des immeubles adaptés aux objectifs de rendement et risque du client.

Analyser l'offre de produits d'investissement durables et responsables, en interprétant et intégrant les critères financiers et extra-financiers (ISR, ESG notamment), en vue de maximiser la performance du portefeuille dans le respect des normes de la finance durable.

Interpréter les tendances du marché de œuvres d'art (dont NFT), en analysant les données de marché par segment (art ancien, moderne, contemporain), en menant une veille sur les transactions réalisées et les législations applicables, en vue de conseiller le client souhaitant acheter, vendre ou transmettre des œuvres d'art et de diversifier son portefeuille.

Elaborer une allocation des investissements en sélectionnant des supports financiers et non-financiers validés par le client, en s'appuyant sur des modèles statistiques financiers (MEDAF) d'évaluation des ratios risque/rendement et extra-financiers, en vue d'atteindre les objectifs de diversification, de risque et environnementaux souhaités par le client.

Arbitrer l'allocation au sein du portefeuille, en anticipant et interprétant les évolutions et tendances des différents marchés financiers, non financiers et immobiliers, en vue de respecter les objectifs fixés par le client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas

Etude de cas, écrite individuelle, portant sur un client fictif faisant face à un projet d'investissement dans des actifs financiers (actions, obligations). Il est demandé au candidat de décrire au client les supports d'investissement, leur risque et valeur afin en vue de faire des choix d'investissement, support d'une allocation. Le candidat examine les supports financiers et :

Analyse le contexte macroéconomique, dont les indices proposés sont à interpréter et à formaliser via une note de synthèse (évolution de l'indice d'inflation, de la bourse, des taux) à l'issue de laquelle il livre une opinion argumentée (ex. marché actions haussiers, baissiers).

Applique les méthodes du Méthode d'Evaluation des Actifs Financiers (MEDAF) afin de valider la valeur des supports considérés, et calculer le ratio/rentabilité de ces deniers.

Préconise une allocation au client.

Analyse les données comptables et financières pour calculer les ratios financiers (structure financière, rentabilité, profitabilité, besoin en fonds de roulement, ...) et les interprète.

A partir des hypothèses données dans le cas, il applique la méthode des flux actualisés pour estimer la valeur de

l'entreprise.

A partir de la valeur et fonction du contexte de marché proposé par le cas, il préconise au client une décision : allouer des fonds pour investir ou non.

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale

Mise en situation professionnelle portant sur un client fictif faisant face à un projet d'investissement dans des actifs non-financiers en vue de se diversifier (immobilier, œuvres d'art, NFT, fonds composés de supports finance durable). Le Jury (qui joue le rôle alternativement du client) est composé de professionnels.

Le candidat examine les supports constituant le projet d'investissement immobilier du client en tenant compte des données et hypothèses de marché fournies dans le cas.

Il projette les flux futurs de loyers nets et calcule le taux de rendement interne net et conseille le client sur la sélection de l'immeuble (allouer ou non des fonds pour inclure ou exclure du portefeuille).

Il rédige un document de synthèse destiné à soutenir à l'oral l'analyse.

Le candidat analyse des offres de fonds labellisés ESG/ISR proposés par le cas en fonction de la performance financière et extra-financière, et méthodologie ESG.

Il analyse les caractéristiques du profil du client (aspirant, novice, initié, souhait des supports dans lesquels les fonds sont investis).

Il préconise d'allocation en sélectionnant 3 supports en fonction du profil et choix du client.

Il rédige un document support de la présentation orale.

Détermine le profil du client (aspirant, novice, initié) et objectif (achat, vendre, ou transmission d'une œuvre d'art)

Analyse les documents fournis pour livrer une opinion sur le marché fonction du type d'œuvre (peinture, NFT, période).

Il conseille le client sur le moment opportun (quand acheter et allouer des fonds ou vendre), les règles de marché et de droit applicable à l'œuvre considérée, et chiffre les impacts en termes de fiscalité.

Il rédige un document résumant les conseils, support de la présentation orale.

Fait une synthèse des classes d'actifs analysés en les classant par ratio risque/rendement,

Fonction du profil du client (aspirant, novice, initié, souhait de contribution au développement durable) il propose une allocation avec une répartition en fonction du niveau de diversification souhaité (mesuré en ratio risque/rentabilité).

Analyse des hypothèses de nouvelles conditions macroéconomiques.

Evalue l'évolution des indices clé (PIB, inflation, taux, ...) et leur impact sur la variation de rendement des supports dans le portefeuille.

Il propose des arbitrages.

RNCP39957BC04 — Développer et gérer le portefeuille de clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser un plan de développement commercial annuel, en définissant des typologies de clients ciblés (par catégorie CSP+, profession, âge), le nombre de clients à conquérir, les objectifs de collecte (montant d'actif sous gestion confié par client), un budget, un agenda, afin de développer le portefeuille de clients.

Concevoir une stratégie commerciale personnalisée en s'appuyant sur une approche multicanale associant digital (CRM, réseaux sociaux, ...), approche directe et réseau interprofessionnel d'experts prescripteurs, afin d'acquérir des nouveaux clients qualifiés.

Concevoir un plan de fidélisation des clients, en proposant un parcours client multicanal, en sélectionnant les canaux afin de communiquer aux clients des informations adaptées à leur situation sur les évolutions législatives, de marché et nouveaux produits, afin de proposer des arbitrages et/ou nouvelles offres personnalisées et actualisées et entretenir leur satisfaction et un CA/client récurrent.

Organiser des interactions fréquentes avec les clients, en analysant au sein du portefeuille les évolutions socio-démographiques de ces derniers, et selon un calendrier établi (dates de déclaration de revenus, dates à venir de départ à la retraite...), proposant des rendez-vous, via des canaux adaptés aux préférences du client (physique/digital), afin de collecter des données, répondre aux questions et proposer des conseils adaptés aux changements de situation (personnelle, de revenus, familiale, projet...) validés durant l'entretien et justifier les honoraires annuels facturés.

Piloter un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale par client en élaborant et analysant les indicateurs clé afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs de revenus et déclencher si nécessaire des actions commerciales adaptées.

Réaliser une veille permanente réglementaire et stratégique, en sélectionnant les données via des sources spécialisées (bases de données, sites), en tenant à jour la liste actualisée des réglementations applicables, afin de

maintenir le niveau d'expertise technique et de connaissances réglementaires tout en assurant le développement commercial.

Contrôler la conformité du portefeuille clients en menant, à l'aide des outils digitaux de type CRM (Big), des audits réguliers des données clients, de l'origine des capitaux et des transactions afin d'assurer le respect des réglementations (KYC, PRIIPS, MIF2, LAB-FT) et de formuler des préconisations de mise-à-jour, ou des déclarations en cas de transactions douteuses.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas écrite

Etude de cas demandant à partir de données statistiques et géographique, de revenus, de fiscalité, enquêtes d'opinion relatives au patrimoine, le candidat doit organiser un plan de développement commercial. A cet effet le candidat :

Fixe les nouveaux objectifs commerciaux et la typologie de clients cibles,

Définit le budget,

Détermine les actions à mettre en œuvre,

Identifie les ressources humaines à mobiliser,

Identifie des indicateurs clé de mesure.

Il conçoit une stratégie commerciale personnalisée s'appuyant sur plusieurs canaux, dont le digital, et sélectionnant les technologies et supports appropriés.

Etude de cas écrite

Etude de cas portant sur la fidélisation des clients existants dans le portefeuille. Le candidat doit :

A partir d'un échantillon de clients et d'informations d'actualité du secteur disponibles, déclencher une action de fidélisation en concevant une expérience client personnalisée en :

Identifiant les informations utiles à communiquer à chaque client,

Sélectionnant des offres adaptées à chacun de ces derniers,

Imaginant en parcours client et de contact sur mesure en utilisant les canaux de communication adaptés, y compris digitaux.

A partir d'un échantillon de clients :

Il fait une analyse de l'évolution socio-démographique du portefeuille Il identifie les clients dont la situation a ou va changer

Il établit un calendrier de contacts à prendre

Il choisit le canal

Il répond aux questions relatives à la nouvelle situation et émet des conseils

Mettre en place un tableau de bord permettant de suivre la performance économique du portefeuille.

Etude de cas écrite

Etude de cas portant sur un professionnel de la gestion de patrimoine agréé, dont les projets de développement (nouveaux clients, nouveaux produits, nouvelles zones géographiques) et historique d'activité sont fournis dans le dossier. Le professionnel consulte le candidat afin de réaliser un audit de sa conformité en :

Menant une veille en consultant les bases de données et sites accessibles fiables.

Identifiant les certifications, enregistrements, et habilitations détenues, et les nouvelles à obtenir afin de maintenir la conformité de l'activité à l'avenir.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en gestion de patrimoine financier (MS) exerce son activité au sein de structures de type :

- Etablissements bancaires,
- Cabinets en gestion de patrimoine
- Sociétés de gestion de portefeuille
- « Single family offices » et « multi-family offices »

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction de son lieu d'exercice et des missions qui lui sont confiées, il peut avoir différents intitulés de poste. Nous proposons de lister les intitulés de poste fréquemment rencontrés ainsi que les missions spécifiques qui relève de leur périmètre, en plus des missions communes identifiées précédemment :

- Conseiller en gestion de patrimoine

- Banquier privé
- Animateur de marché ou responsable de marché
- Conseiller Financier
- Gestionnaire de fortune
- Gestionnaire de portefeuille
- Ingénieur patrimonial
- Chargé de conformité

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Dans l'exercice de ses missions, l'Expert en gestion de patrimoine financier (MS) s'engage à respecter les nombreuses dispositions réglementaires et déontologiques tant à l'égard de ses clients que de leur environnement personnel, familial et professionnel.

La réglementation CIF

Certification AMF : Cette certification est obligatoire afin d'exercer le métier pour tous les cabinets indépendants.

Il est proposé aux candidats Expert en gestion de patrimoine financier (MS) de passer cette certification.

Cependant elle n'est pas obligatoire pour obtenir la certification du Mastère Spécialisé®.

Pour exercer le métier de Expert en gestion de patrimoine financier (MS) : L'arrêté du Ministère de la Justice du 19 décembre 2000 (JO du 29/12/2000) accorde aux détenteurs de la certification l'agrément prévu par l'article 54-I de la loi du 31 décembre 1971, à savoir « la compétence juridique appropriée (CJA) à la consultation et la rédaction d'actes en matière ».

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

Sont recevables les candidatures d'apprenants titulaires d'un des diplômes suivants :

- Titre d'ingénieur diplômé conférant le grade de master (formations évaluées par la Commission des titres d'ingénieur, liste publiée au journal officiel) ;
- Diplôme d'une école de management, privée ou consulaire, conférant le grade de master (formations évaluées par la CEFDG, liste publiée au bulletin officiel du MESR) ;
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (Diplôme national de master, DEA, DESS, ...) ;

- Diplôme de M1 pour des candidats ayant au moins trois ans d'expérience professionnelle en lien avec la formation visée.
- Titre inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) niveau 7 (ancienne nomenclature niveau I) ;
- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus.

Conditions d'accès dérogatoires

1. Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables, après une procédure de Validation des acquis personnels et professionnels (VAPP), les candidatures de personnes, justifiant a minima de 5 années d'expérience professionnelle pour lesquelles les activités exercées ont un lien avéré avec les compétences professionnelles visées par la formation.

2. Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'apprenants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures de titulaires d'un des diplômes suivants :

- Diplôme d'un niveau équivalent M1 sans expérience professionnelle ou ayant moins de trois ans d'expérience professionnelle en lien avec la formation visée.

Une attestation d'équivalence peut être exigée par l'école afin de garantir la validation du niveau M1 et/ou l'acquisition des 240 crédits ECTS correspondants ;

- Diplôme de licence (L3) ou grade de Licence ou titre inscrit au RNCP niveau 6 (ancienne nomenclature niveau II) justifiant d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum, en lien avec la formation visée. Une attestation d'équivalence peut être exigée par l'école afin de garantir la validation du niveau L3 et/ou l'acquisition des 180 crédits ECTS correspondants.

Le pourcentage total des dérogations prévues ne doit pas excéder 40%.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Les conditions de présentation d'un candidat à la certification sont les suivantes :

- Avoir obtenu au moins 10/20 à toutes les évaluations formatives à l'exception d'une seule matière dont la note de rattrapage n'est pas inférieure à 8/20.

La certification est obtenue par les apprenants ayant satisfait aux obligations suivantes :

- Avoir validé l'ensemble des blocs de compétences de la certification ;
- Avoir soutenu une thèse professionnelle avec une note minimale de 10/20
- Avoir effectué un stage (ou expérience professionnelle) de 4 mois minimum et validé le bilan professionnel.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

Le jury d'attribution de la certification est constitué de 2 membres externes professionnels en activité et 1 membre interne représentant la Direction de SKEMA.

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	9 000 €
Selon la branche	7 000 € – 9 875 €
Prise en charge	Branches concernées
9 000 €	Valeur par défaut · 203 branches
9 875 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP des commerces de gros
9 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
8 500 €	CPNEFP de la Mutualité Sociale Agricole
8 488 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
8 400 €	CPNE des agents généraux d'assurance

8 000 €	CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2029
Date de dernière délivrance possible	18/12/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	68	0	96 %	77 %
2021	57	0	98 %	81 %
2020	43	0	95 %	77 %
2019	59	0	96 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP23014, RNCP34584

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP23014, RNCP35452, RNCP38949

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39957/>