

Expert en conseil patrimonial

RNCP40361 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312, 313
Formacode(s)	41014, 42178, 41023, 13260
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/03/2025
Date d'échéance	28/03/2028

Certificateur(s)

IPAC · SIRET : 38416491900027

<http://www.ipac-france.com>

EDUSERVICES · SIRET : 52282368100047

Partenaires habilités

23 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 23 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900301	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - IPAC BACHELOR FACTORY - MBWAY -	35119111900368	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAC BACHELOR	35119111900335	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200079	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200137	Former et organiser l'évaluation
ECO COM	48017681700066	Former et organiser l'évaluation
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former et organiser l'évaluation
IPAC	38416491900027	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 23 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40361-expert-en-conseil-patrimonial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Chef d'orchestre de la gestion patrimoniale, L'expert en conseil patrimonial conseille et accompagne son client dans la gestion et le développement du patrimoine dont celui-ci est détenteur. C'est avec son Expert en conseil patrimonial que le client va définir des objectifs patrimoniaux en fonction de ses priorités, de sa situation et de son profil. Pour ce faire, ce professionnel va prendre en compte les besoins de son client afin de lui proposer les meilleures solutions de

pérennisation et de développement de son patrimoine.

ACTIVITÉS VISÉES

Elaboration d'une étude patrimoniale pour une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprises

Veille réglementaire et déontologique

Découverte et analyse de la situation patrimoniale du client, identification de ses objectifs et de son profil investisseur

Elaboration et suivi de la stratégie patrimoniale

Conduite d'une stratégie de gestion et d'optimisation du patrimoine d'une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprises

Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale

Elaboration de solutions d'épargne et d'investissement

Elaboration de solutions de financement

Elaboration de solutions de prévoyance

Elaboration de solutions d'optimisation fiscale

Elaboration et conduite d'une stratégie de développement commercial ciblant une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprises

Elaboration d'une stratégie de développement commercial

Conduite de la stratégie de développement commercial

Négociation d'une proposition commerciale complexe

Management d'un écosystème de professionnels experts, de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires

Veille environnementale de l'activité de conseil patrimonial

Sélection de professionnels experts et gestion de projet transverse

Sélection de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires

Animation du réseau de partenaires

Pilotage de la performance des apporteurs d'affaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Piloter un dispositif de veille réglementaire et déontologique pour actualiser les compétences et les connaissances requises nécessaires à l'exercice de l'activité de conseil patrimonial afin d'offrir un service fiable et conforme aux règles en vigueur tout en garantissant une approche éthique et transparente lors des interactions avec le client

Recueillir les informations relatives à la situation personnelle, familiale, professionnelle, fiscale et patrimoniale du client ainsi que ses besoins et attentes en conduisant un entretien de découverte personnalisé et inclusif à l'aide de supports adaptés pour établir un bilan patrimonial procurant une vision claire et objective de la situation du client dans le respect de la déontologie de la profession et du respect des règles de confidentialité et de sécurité applicables aux données personnelles

Etablir un audit patrimonial global en tenant compte, le cas échéant, des besoins spécifiques découlant d'une situation de handicap impactant le client, à partir d'analyses croisées des informations collectées établies notamment à l'aide de l'intelligence artificielle pour identifier les forces et faiblesses de la situation du client afin de l'accompagner dans sa réflexion sur la structuration et la définition de ses objectifs d'optimisation patrimoniale dans une logique de co-construction favorable à une prise de décision stratégique éclairée

Construire une stratégie patrimoniale globale par univers de besoins (épargne, investissement financier et immobilier, défiscalisation, préparation à la retraite et protection sociale, transmission du patrimoine) pour proposer au client un ensemble de recommandations complexes combinatoires inclusives afin de répondre aux objectifs et priorités du client en tenant compte de son profil investisseur dans une logique de préservation et de développement de ses intérêts

Animer un programme relationnel personnalisé dans une démarche de conseil proactif omnicanal en instaurant une relation partenariale de proximité avec le client fondée sur la confiance et la transparence pour mesurer la performance de la stratégie patrimoniale adoptée et actualiser le bilan et l'audit patrimonial en fonction des évolutions de sa situation, de ses objectifs et des évolutions conjoncturelles afin de procéder aux ajustements stratégiques nécessaires

Détecter les faits et les opérations atypiques lors d'une relation d'affaires avec le client en faisant preuve de vigilance et en mobilisant sa capacité d'étonnement ainsi que les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les transactions financières suspectes en vue d'une éventuelle déclaration de soupçon auprès de TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) dans le cadre du plan de lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Déployer les solutions patrimoniales complexes combinatoires et inclusives correspondant à la stratégie établie en

mode projet, dans le respect des obligations réglementaires relatives au devoir de conseil et d'information du client en déterminant les étapes de leur mise en oeuvre pour atteindre les objectifs correspondant à la réalisation du projet patrimonial du client

Contrôler avec objectivité les conditions du déploiement des solutions patrimoniales complexes prévues dans le respect de la feuille de route établie afin d'opérer le cas échéant les ajustements techniques et/ou temporels nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés en collaboration avec le client

Sélectionner les supports d'épargne et d'investissement adaptés (produits d'épargne de précaution, d'épargne de projet, d'investissement financier direct, véhicules collectifs d'investissement en valeurs mobilières et de fonds alternatifs), intégrant le cas échéant une dimension inclusive, durable et responsable, et en s'appuyant notamment sur les prédictions de performance générées par l'intelligence artificielle dans une logique de diversification, pour répondre aux objectifs patrimoniaux fixés, en cohérence avec le niveau de risque accepté par le client et l'horizon de placement, dans le respect de la réglementation bancaire et financière en vigueur

Sélectionner des opportunités d'investissement immobilier direct en préconisant le cas échéant des solutions de financement inclusives et adaptées, et en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle pour répondre aux objectifs patrimoniaux visés par le client (destination du bien, génération de revenus locatifs, optimisation fiscale, diversification, appréciation du bien, transmission du patrimoine) en alignement avec la stratégie patrimoniale adoptée dans le respect du cadre réglementaire en vigueur

Sélectionner un mode de financement privé et/ou professionnel sur mesure en tenant compte des besoins à court et long terme du client, de sa situation financière ainsi que des caractéristiques spécifiques de son projet et des facteurs de risque, en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle, pour déterminer des options de financement appropriées afin d'obtenir les fonds nécessaires dans une logique de gestion financière responsable respectueuse du cadre réglementaire en vigueur

Sélectionner des solutions de préparation au départ en retraite du client en cohérence avec sa situation et ses objectifs personnels et patrimoniaux (âge de départ et niveau de vie souhaité) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en identifiant les dispositifs appropriés pour garantir une transition financière sereine entre vie active et retraite dans le respect de la réglementation en vigueur

Sélectionner des solutions de prévoyance (assurance invalidité, incapacité de travail, perte d'emploi, décès, santé et dépendance, assurance de biens, assurance vie, assurance accidents, assurance emprunteur) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en optant pour un niveau de couverture de risques adapté en cohérence avec la situation, les objectifs de protection et d'anticipation du client pour se prémunir des conséquences financières d'événements imprévus dans le respect des Codes de la sécurité sociale et des assurances

Sélectionner des solutions de transmission de patrimoine privé et/ou professionnel du client en évaluant sa situation financière, ses actifs, ses passifs, ses flux de trésorerie et ses engagements financiers, notamment à partir des ressources de l'intelligence artificielle et en prenant appui sur les dispositifs juridiques appropriés pour proposer un plan de transmission personnalisé répondant aux besoins et aux objectifs spécifiques du cédant afin de minimiser l'impact fiscal de la transmission et les risques de survenance de conflits entre les héritiers tout en assurant la protection durable des actifs

Sélectionner des solutions d'optimisation fiscale en identifiant les dispositifs fiscaux appropriés en cohérence avec la diversité de situations clients et de leurs objectifs patrimoniaux pour réduire la pression fiscale sur les revenus et le patrimoine (déductions, crédits d'impôt, abattements) dans le respect du Code général des impôts

Etablir une stratégie de développement commercial omnicanal en s'appuyant sur une matrice d'analyse de l'environnement interne et externe reposant notamment sur un recours aux ressources de l'intelligence artificielle pour déterminer les orientations, les priorités et fixer les objectifs commerciaux afin de maximiser la valeur à long terme du portefeuille clients à fort potentiel et haut de gamme

Concevoir un plan d'action commercial omnicanal reposant sur une proposition de valeur différenciante en déterminant les actions nécessaires, en définissant les échéances et en budgétisant les ressources et moyens opérationnels pour atteindre les objectifs stratégiques visés afin de développer la performance commerciale

Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés puis en clients durables en déployant des actions de prospection commerciale omnicanale pour développer le portefeuille de clients en cohérence avec les personas ciblés

Conduire des actions de fidélisation omnicanale de la clientèle patrimoniale en instaurant une relation de proximité et de confiance à l'aide de dispositifs adaptés pour procurer au client une expérience positive, personnalisée et engageante afin de garantir une croissance durable du portefeuille client

Analyser les indicateurs de performance commerciale en mesurant les succès et en identifiant les axes d'amélioration pour apporter les ajustements nécessaires afin de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles éclairées et

d'améliorer la performance commerciale durable

Élaborer une proposition commerciale complexe personnalisée en démontrant la valeur ajoutée de la solution formulée pour convaincre le client de sa pertinence dans une logique de collaboration mutuellement profitable à long terme afin de conclure un contrat de vente de prestations

Conduire une négociation commerciale complexe inclusive en utilisant les techniques appropriées pour aboutir à une solution mutuellement bénéfique dans une logique d'équilibre entre préservation des intérêts du client et rentabilité durable de l'activité commerciale

Analyser l'environnement de l'activité de conseil patrimonial à partir d'informations politiques, économiques, juridiques, financières, fiscales, sociales et environnementales en s'appuyant le cas échéant sur les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les opportunités et les menaces afin de mettre en place un écosystème de professionnels permettant de proposer une prestation de conseil en gestion de patrimoine pertinente au client

Constituer un réseau de professionnels experts dans leur domaine (notaires, avocats fiscalistes, experts-comptables,) en activant les leviers de sourcing adaptés pour formuler des solutions patrimoniales complètes, innovantes, à haut niveau de technicité et à forte valeur ajoutée en mobilisant l'intelligence collective afin de répondre avec précision aux besoins, attentes et objectifs spécifiques du client

Organiser en mode projet, en tant que chef d'orchestre, les interventions des professionnels experts mobilisés sur la mise en œuvre du projet patrimonial du client en utilisant des outils de définition des rôles et responsabilités des parties prenantes ainsi que des outils collaboratifs agiles et inclusifs pour coordonner l'ensemble de leurs actions respectives afin de formuler des solutions combinatoires répondant à l'atteinte des objectifs visés dans une logique de coopération intégrative

Constituer un réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires en sélectionnant les collaborations potentiellement fructueuses et en identifiant les leviers de motivation des professionnels ciblés pour qu'ils assurent la recommandation et la promotion de l'offre de prestations patrimoniales auprès d'une cible de clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise afin de générer de nouvelles relations d'affaires

Animer en présentiel et/ou en distanciel le réseau de partenaires en mobilisant des capacités d'intelligence relationnelle pour encourager la collaboration et les synergies inclusives et fédérer les acteurs autour d'un projet collectif afin de créer un écosystème dynamique et performant, générateur de résultats tangibles et durables

Evaluer la contribution des apporteurs d'affaires à partir d'indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs en identifiant les points de succès et les axes d'amélioration pour mettre en place d'éventuelles actions correctives afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés et assurer la croissance pérenne de l'activité

Communiquer les résultats commerciaux qualitatifs et quantitatifs aux prescripteurs et aux apporteurs d'affaires dans le cadre d'un reporting d'activité mettant en évidence l'impact de leurs actions pour stimuler la relation partenariale afin de renforcer leur engagement durable dans une logique de démonstration de la valeur ajoutée du partenariat

Blocs de compétences

RNCP40361BC01 — Elaborer une étude patrimoniale pour une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter un dispositif de veille réglementaire et déontologique pour actualiser les compétences et les connaissances requises nécessaires à l'exercice de l'activité de conseil patrimonial afin d'offrir un service fiable et conforme aux règles en vigueur tout en garantissant une approche éthique et transparente lors des interactions avec le client

Recueillir les informations relatives à la situation personnelle, familiale, professionnelle, fiscale et patrimoniale du client ainsi que ses besoins et attentes en conduisant un entretien de découverte personnalisé et inclusif à l'aide de supports adaptés pour établir un bilan patrimonial procurant une vision claire et objective de la situation du client dans le respect de la déontologie de la profession et du respect des règles de confidentialité et de sécurité applicables aux données personnelles

Etablir un audit patrimonial global en tenant compte, le cas échéant, des besoins spécifiques découlant d'une situation de handicap impactant le client, à partir d'analyses croisées des informations collectées établies notamment à l'aide de l'intelligence artificielle pour identifier les forces et faiblesses de la situation du client afin de l'accompagner dans sa réflexion sur la structuration et la définition de ses objectifs d'optimisation patrimoniale dans une logique de co-construction favorable à une prise de décision stratégique éclairée

Construire une stratégie patrimoniale globale par univers de besoins (épargne, investissement financier et immobilier, défiscalisation, préparation à la retraite et protection sociale, transmission du patrimoine) pour proposer au client un

ensemble de recommandations complexes combinatoires inclusives afin de répondre aux objectifs et priorités du client en tenant compte de son profil investisseur dans une logique de préservation et de développement de ses intérêts

Animer un programme relationnel personnalisé dans une démarche de conseil proactif omnicanal en instaurant une relation partenariale de proximité avec le client fondée sur la confiance et la transparence pour mesurer la performance de la stratégie patrimoniale adoptée et actualiser le bilan et l'audit patrimonial en fonction des évolutions de sa situation, de ses objectifs et des évolutions conjoncturelles afin de procéder aux ajustements stratégiques nécessaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle réalisée en présentiel ou à distance, associant une épreuve orale (jeu de rôles) et une épreuve écrite (production d'un audit patrimonial et de recommandations patrimoniales)

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en présentiel ou à distance

RNCP40361BC02 — Conduire une stratégie de gestion et d'optimisation du patrimoine d'une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Détecter les faits et les opérations atypiques lors d'une relation d'affaires avec le client en faisant preuve de vigilance et en mobilisant sa capacité d'étonnement ainsi que les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les transactions financières suspectes en vue d'une éventuelle déclaration de soupçon auprès de TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) dans le cadre du plan de lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Déployer les solutions patrimoniales complexes combinatoires et inclusives correspondant à la stratégie établie en mode projet, dans le respect des obligations réglementaires relatives au devoir de conseil et d'information du client en déterminant les étapes de leur mise en oeuvre pour atteindre les objectifs correspondant à la réalisation du projet patrimonial du client

Contrôler avec objectivité les conditions du déploiement des solutions patrimoniales complexes prévues dans le respect de la feuille de route établie afin d'opérer le cas échéant les ajustements techniques et/ou temporels nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés en collaboration avec le client

Sélectionner les supports d'épargne et d'investissement adaptés (produits d'épargne de précaution, d'épargne de projet, d'investissement financier direct, véhicules collectifs d'investissement en valeurs mobilières et de fonds alternatifs), intégrant le cas échéant une dimension inclusive, durable et responsable, et en s'appuyant notamment sur les prédictions de performance générées par l'intelligence artificielle dans une logique de diversification, pour répondre aux objectifs patrimoniaux fixés, en cohérence avec le niveau de risque accepté par le client et l'horizon de placement, dans le respect de la réglementation bancaire et financière en vigueur

Sélectionner des opportunités d'investissement immobilier direct en préconisant le cas échéant des solutions de financement inclusives et adaptées, et en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle pour répondre aux objectifs patrimoniaux visés par le client (destination du bien, génération de revenus locatifs, optimisation fiscale, diversification, appréciation du bien, transmission du patrimoine) en alignement avec la stratégie patrimoniale adoptée dans le respect du cadre réglementaire en vigueur

Sélectionner un mode de financement privé et/ou professionnel sur mesure en tenant compte des besoins à court et long terme du client, de sa situation financière ainsi que des caractéristiques spécifiques de son projet et des facteurs de risque, en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle, pour déterminer des options de financement appropriées afin d'obtenir les fonds nécessaires dans une logique de gestion financière responsable respectueuse du cadre réglementaire en vigueur

Sélectionner des solutions de préparation au départ en retraite du client en cohérence avec sa situation et ses objectifs personnels et patrimoniaux (âge de départ et niveau de vie souhaité) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en identifiant les dispositifs appropriés pour garantir une transition financière sereine entre vie active et retraite dans le respect de la réglementation en vigueur

Sélectionner des solutions de prévoyance (assurance invalidité, incapacité de travail, perte d'emploi, décès, santé et dépendance, assurance de biens, assurance vie, assurance accidents, assurance emprunteur) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en optant pour un niveau de couverture de risques adapté en cohérence avec la situation, les objectifs de protection et d'anticipation du client pour se prémunir des conséquences financières d'événements imprévus dans le respect des Codes de la sécurité sociale et des assurances

Sélectionner des solutions de transmission de patrimoine privé et/ou professionnel du client en évaluant sa situation financière, ses actifs, ses passifs, ses flux de trésorerie et ses engagements financiers, notamment à partir des

ressources de l'intelligence artificielle et en prenant appui sur les dispositifs juridiques appropriés pour proposer un plan de transmission personnalisée répondant aux besoins et aux objectifs spécifiques du cédant afin de minimiser l'impact fiscal de la transmission et les risques de survenance de conflits entre les héritiers tout en assurant la protection durable des actifs

Sélectionner des solutions d'optimisation fiscale en identifiant les dispositifs fiscaux appropriés en cohérence avec la diversité de situations clients et de leurs objectifs patrimoniaux pour réduire la pression fiscale sur les revenus et le patrimoine (déductions, crédits d'impôt, abattements) dans le respect du Code général des impôts

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance

Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle réalisée en présentiel ou à distance, associant une épreuve écrite (production d'un rapport d'arbitrage patrimonial) et une épreuve orale (soutenance devant un jury professionnel)

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance

RNCP40361BC03 — Elaborer et conduire une stratégie de développement commercial ciblant une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une stratégie de développement commercial omnicanal en s'appuyant sur une matrice d'analyse de l'environnement interne et externe reposant notamment sur un recours aux ressources de l'intelligence artificielle pour déterminer les orientations, les priorités et fixer les objectifs commerciaux afin de maximiser la valeur à long terme du portefeuille clients à fort potentiel et haut de gamme

Concevoir un plan d'action commercial omnicanal reposant sur une proposition de valeur différenciante en déterminant les actions nécessaires, en définissant les échéances et en budgétisant les ressources et moyens opérationnels pour atteindre les objectifs stratégiques visés afin de développer la performance commerciale

Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés puis en clients durables en déployant des actions de prospection commerciale omnicanale pour développer le portefeuille de clients en cohérence avec les personas ciblés

Conduire des actions de fidélisation omnicanale de la clientèle patrimoniale en instaurant une relation de proximité et de confiance à l'aide de dispositifs adaptés pour procurer au client une expérience positive, personnalisée et engageante afin de garantir une croissance durable du portefeuille client

Analyser les indicateurs de performance commerciale en mesurant les succès et en identifiant les axes d'amélioration pour apporter les ajustements nécessaires afin de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles éclairées et d'améliorer la performance commerciale durable

Élaborer une proposition commerciale complexe personnalisée en démontrant la valeur ajoutée de la solution formulée pour convaincre le client de sa pertinence dans une logique de collaboration mutuellement profitable à long terme afin de conclure un contrat de vente de prestations

Conduire une négociation commerciale complexe inclusive en utilisant les techniques appropriées pour aboutir à une solution mutuellement bénéfique dans une logique d'équilibre entre préservation des intérêts du client et rentabilité durable de l'activité commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance

Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisé en présentiel ou à distance

RNCP40361BC04 — Manager un écosystème de professionnels experts, de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'environnement de l'activité de conseil patrimonial à partir d'informations politiques, économiques, juridiques, financières, fiscales, sociales et environnementales en s'appuyant le cas échéant sur les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les opportunités et les menaces afin de mettre en place un écosystème de professionnels permettant de proposer une prestation de conseil en gestion de patrimoine pertinente au client

Constituer un réseau de professionnels experts dans leur domaine (notaires, avocats fiscalistes, experts-comptables,) en activant les leviers de sourcing adaptés pour formuler des solutions patrimoniales complètes, innovantes, à haut niveau de technicité et à forte valeur ajoutée en mobilisant l'intelligence collective afin de répondre avec précision aux besoins, attentes et objectifs spécifiques du client

Organiser en mode projet, en tant que chef d'orchestre, les interventions des professionnels experts mobilisés sur la

mise en œuvre du projet patrimonial du client en utilisant des outils de définition des rôles et responsabilités des parties prenantes ainsi que des outils collaboratifs agiles et inclusifs pour coordonner l'ensemble de leurs actions respectives afin de formuler des solutions combinatoires répondant à l'atteinte des objectifs visés dans une logique de coopération intégrative

Constituer un réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires en sélectionnant les collaborations potentiellement fructueuses et en identifiant les leviers de motivation des professionnels ciblés pour qu'ils assurent la recommandation et la promotion de l'offre de prestations patrimoniales auprès d'une cible de clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise afin de générer de nouvelles relations d'affaires

Animer en présentiel et/ou en distanciel le réseau de partenaires en mobilisant des capacités d'intelligence relationnelle pour encourager la collaboration et les synergies inclusives et fédérer les acteurs autour d'un projet collectif afin de créer un écosystème dynamique et performant, générateur de résultats tangibles et durables

Evaluer la contribution des apporteurs d'affaires à partir d'indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs en identifiant les points de succès et les axes d'amélioration pour mettre en place d'éventuelles actions correctives afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés et assurer la croissance pérenne de l'activité

Communiquer les résultats commerciaux qualitatifs et quantitatifs aux prescripteurs et aux apporteurs d'affaires dans le cadre d'un reporting d'activité mettant en évidence l'impact de leurs actions pour stimuler la relation partenariale afin de renforcer leur engagement durable dans une logique de démonstration de la valeur ajoutée du partenariat

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisé en présentiel ou à distance

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Un Expert en conseil patrimonial peut d'exercer ses activités au sein des catégories d'entreprises suivantes : banques et institutions financières (banques commerciales de détail ou d'affaires, banques privées, banques de gestion de patrimoine, sociétés d'assurance), cabinets de conseil en gestion de patrimoine, sociétés de gestion de patrimoine et de fortune, sociétés de family office, fiduciaires, cabinets de comptabilité et de fiscalité, cabinets de conseil juridique, études notariales.

Un Expert en conseil patrimonial peut aussi être Conseiller en investissements financiers (CIF) : Les CIF sont des professionnels indépendants qui peuvent proposer des conseils en investissement financier à leurs clients. L'exercice du métier en tant qu'indépendant est souvent subordonné à une durée d'expérience professionnelle importante et à la présence d'un vivier de clientèle sur lequel l'Expert en conseil patrimonial peut capitaliser.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en gestion de patrimoine ; Conseiller en patrimoine ; Conseiller en développement de patrimoine ; Conseiller en gestion de patrimoine financier ; Conseiller patrimonial ; Family officer ; Gestionnaire de patrimoine ; Gestionnaire de fortune ; Conseiller en assurance et épargne ; Conseiller en gestion de fortune ; Conseiller en gestion d'actifs ; Conseiller gestion banque privée ; Expert conseil en gestion de patrimoine ; Expert en gestion patrimoniale ; Expert en gestion de patrimoine.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La réglementation dans le domaine de la gestion de patrimoine est complexe et évolutive.

L'obtention d'une certification professionnelle inscrite au RNCP dans le domaine de spécialité 313 (finances, banque, assurances, immobilier) ouvre accès à des habilitations professionnelles régies par l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance), pour les activités d'intermédiation en assurances, en opérations de banque et en services de paiement, de conseil en investissements financiers.

Pour exercer son métier de façon pleine et entière, l'Expert en conseil patrimonial doit également se conformer à un dispositif de vérification de ses connaissances minimales sur des domaines relatifs à l'environnement réglementaire et déontologique, et aux techniques financières en réunissant les conditions d'obtention d'un examen certifié par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ou en réussissant l'évaluation interne proposée par son employeur (prestataire de services d'investissements).

Le certificateur IPAC propose à l'ensemble des candidats de passer cet examen auprès d'un organisme habilité par l'AMF. L'obtention de la certification professionnelle « Expert en conseil patrimonial » n'est pas conditionnée par une réussite à l'examen de l'AMF.

Certaines activités exercées par l'Expert en conseil patrimonial sont soumises à la réglementation de l'ORIAS et nécessitent éventuellement la détention de cartes professionnelles telles que la carte professionnelle de démarcheur financier et bancaire, la carte T (transaction immobilière) ou G (gestion immobilière).

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

Le candidat doit être titulaire au minimum d'une certification professionnelle de niveau de qualification 6 inscrite au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) dans les domaines de spécialité suivants : économique, juridique, commercial, gestion, bancassurance, finance ou d'un diplôme équivalent ou d'un parcours de formation postérieur à un niveau de qualification 5 validé par le certificateur.

Dans le cas d'un diplôme étranger obtenu hors de l'Union Européenne, soit le projet du candidat est étudié par l'organisme Campus France sur dossier et entretien pour obtenir sa validation (le certificateur IPAC se réservant cependant le droit de demander des vérifications supplémentaires), soit le candidat fournit une attestation de comparabilité délivrée par le centre ENIC-NARIC France (organe de France Education International). Cette attestation établit une comparaison entre un diplôme étranger et les niveaux du cadre des certifications français et du cadre européen des certifications.

Dans le cas où le candidat ne disposerait pas des prérequis donnant accès à la certification visée, il a toutefois la possibilité de déposer un dossier de validation des acquis pédagogiques, professionnels et personnels en vue d'obtenir une dérogation. Toute demande de dérogation est étudiée par une commission placée sous l'autorité du certificateur IPAC.

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

Le jury de délivrance de la certification d'Expert en conseil patrimonial est constitué de 4 membres dont 2 représentants professionnels du secteur d'activité du métier visé par la certification

Le président du jury est un professionnel en activité

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 € – 9 801 €
Prise en charge	Branches concernées
9 000 €	Valeur par défaut · 203 branches
9 801 €	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
8 400 €	CPNE des agents généraux d'assurance
8 000 €	CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
7 506 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	28/03/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/03/2028
Date de dernière délivrance possible	28/03/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	102	0	99 %	69 %
2021	49	0	94 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36149

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP35452, RNCP36071, RNCP36074, RNCP36149, RNCP36211, RNCP36658, RNCP36911, RNCP37158, RNCP38029, RNCP38949

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.ipac-france.com>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40361/>

Où se former

Formations référencées	8
Organismes	3
Régions couvertes	2
Prix indicatif	600 € – 41 800 €
Durée	980 – 3542 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	7
Organismes gestionnaires (CFA)	5
Organismes formateurs	7
Régions couvertes	3
Départements couverts	7
Organismes certifiés Qualiopi	7
Sessions	de 09/2025 à 09/2028

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	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	600 €
Coût moyen par dossier	600 €
Durée moyenne	2 h
Période	07/2026
France compétences	75 %
Reste à charge titulaire	25 %

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