

Gestionnaire de patrimoine

RNCP41121 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 42178, 13321, 42137, 42133
Code(s) ROME	C1205, C1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/07/2025
Date d'échéance	18/07/2028

Certificateur(s)

MBA INSTITUTE · SIRET : 50388652500024

CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE · SIRET : 75313914600017

CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES · SIRET : 37815351400021

ADEFI FORMATION · SIRET : 49815719700035

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST · SIRET : 33764282100074

ADEFI FORMATION · SIRET : 49815719700068

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN MEDITERRANEE · SIRET : 97855127300011

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST · SIRET : 91487009200022

Partenaires habilités

7 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 7 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFI FORMATION	49815719700068	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST	33764282100074	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN MEDITERRANEE	97855127300011	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST	91487009200022	Former et organiser l'évaluation
CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES	37815351400021	Former et organiser l'évaluation
CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE	75313914600017	Former et organiser l'évaluation
MBA INSTITUTE	50388652500024	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de Gestionnaire de patrimoine consiste à accompagner les particuliers et les dirigeants d'entreprise dans la gestion de leur patrimoine dans sa globalité. Il analyse la situation financière de ses clients, définit leurs objectifs et proposent des solutions d'investissement adaptées à leurs besoins.

En véritable architecte de l'avenir financier de ses clients, il veille constamment sur les normes, les dispositifs

financiers, identifie les nouvelles opportunités du marché, et explore les tendances émergentes d'investissement en suivant de près l'actualité économique et fiscale, tels que le dispositif Pinel, le plan d'Epagne retraite (PER), etc. Son rôle est de remplir ses obligations d'information, de conseil et de diligence auprès de sa clientèle. Le Gestionnaire de patrimoine doit notamment être titulaire d'un agrément délivré par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

La relation client est au cœur du métier, car les clients confient leurs biens avec une certaine appréhension, cherchant à sécuriser leur avenir ou à diversifier leurs investissements. Il doit donc être un expert pluridisciplinaire et notamment en matière d'investissement financier, de fiscalité et d'optimisation fiscale, capable de proposer des solutions globales, personnalisées et sécurisées. Il fait preuve d'écoute, d'empathie et oriente ses conseils en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Il rassure ses clients, leur donne des leviers pour optimiser leur patrimoine et gère les aspects financiers qu'ils ne souhaitent pas ou ne savent pas gérer.

Il doit faire face à un environnement en constante évolution, marqué par des changements réglementaires, technologiques, environnementaux et sociétaux. Il devra donc être capable de s'adapter rapidement, se former en continu afin de s'adapter aux changements économiques, fiscaux et à l'arrivée de nouveaux produits. Dans un marché concurrentiel avec une offre assez standardisée, apporter un conseil juridique et fiscal avisé et pointu permettra de construire une relation de confiance et fera toute la différence en apportant des solutions conformes et adaptées aux besoins de ses clients dans un environnement aux évolutions rapides.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse stratégique de l'environnement économique, juridique, financier et immobilier

Développement de son expertise patrimoniale pour un conseil avisé

Réalisation du diagnostic de la situation patrimoniale du client et évaluation des risques

Conception des stratégies patrimoniales et présentation des préconisations

Mise en œuvre des préconisations pour des clients particuliers

Mise en œuvre des préconisations pour des clients dirigeants d'entreprise

Accompagnement et conseil dans la durée

Développement commercial de son activité

Recrutement et management d'une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Piloter une veille des évolutions réglementaires, juridiques et fiscales, afin d'anticiper les changements législatifs, d'ajuster les stratégies d'investissement en conséquence et de garantir la conformité des portefeuilles aux exigences légales tout en protégeant les intérêts des clients, évitant ainsi des sanctions et des litiges.

Suivre les évolutions des marchés financiers (actions et obligations), du marché monétaire, du marché immobilier, ainsi que de la loi de Finance et des directives AMF en suivant régulièrement les analyses économiques et politiques, les rapports d'experts et les tendances réglementaires, afin de fournir des conseils d'investissement précis et pertinents qui répondent aux objectifs financiers des clients.

Procéder à une veille sur l'offre des produits disponibles sur le marché (financiers, assurantiels, bancaires...), y compris ceux liés à la durabilité, en analysant leurs caractéristiques, la réglementation en vigueur et les garanties offertes, afin d'évaluer la compatibilité de chaque instrument financier avec les besoins du client, et proposer des solutions d'investissement conformes et optimisées à leurs objectifs.

Concevoir et déployer un système organisé de diffusion et de communication des éléments issus de la veille pour informer les collaborateurs des évolutions législatives et réglementaires, en les rendant intelligibles et synthétiques afin de se structurer en interne de manière agile et, vis-à-vis des clients, qu'ils puissent anticiper les risques juridiques et éviter les contentieux sur leur périmètre d'activité.

Identifier et participer aux sessions de formation sur son périmètre métier pour maintenir son niveau d'expertise, ses autorisations à exercer la profession sous ses divers statuts réglementaires et pour développer ses compétences professionnelles tout au long de la vie, en termes de conseil et d'accompagnement client.

Développer et consolider un réseau de partenaires, fournisseurs stratégiques et prescripteurs, incluant des entités bancaires, immobilières, associations professionnelles ainsi que des agents généraux, des courtiers d'assurance, des marchands de biens, des avocats, des notaires, des experts comptables, tout en privilégiant des relations durables et responsables, en participant à des salons professionnels, think tank, cercles d'experts, afin d'identifier les opportunités d'investissement les mieux adaptées aux besoins des clients et leur obtenir de meilleures conditions (financières, contractuelles...).

Définir et déployer les procédures d'éthique et de déontologie financière en matière de conseil et de protection du client et de ses données (RGPD) afin d'assurer le devoir de transparence, de confidentialité et de renforcer la confiance des clients ainsi que garantir la conformité aux réglementations nationales, européennes ou internationales

en vigueur.

Avant toute entrée en relation d'affaires, collecter les informations relatives à l'objet et à la nature de la relation contractuelle avec le client, en s'appuyant sur le questionnaire complété par ce dernier, incluant ses besoins, objectifs financiers, permettant d'identifier son profil de risque, tout en fournissant un document d'entrée en relation afin d'assurer une prise en charge complète, personnalisée et conforme aux obligations légales.

Lors de l'entretien, exposer et soumettre au client la nature et les modalités de la prestation, les modalités de l'information au client, les modalités de la rémunération, la fourniture d'un conseil indépendant reposant sur une analyse large ou restreinte de l'offre, des informations générales sur les risques et sur les coûts et les frais relatifs aux investissements afin d'assurer la transparence et la compréhension mutuelle, en la formalisant par la remise d'une lettre de mission comprenant l'intégralité des mentions légales obligatoires.

Collecter et agréer auprès du client des informations telles que sa connaissance, et son expérience en matière d'investissement, sa situation financière et sa capacité à subir des pertes, sa tolérance au risque, ses objectifs d'investissement, y compris son horizon de placement et ses préférences en matière de durabilité afin d'établir une cartographie complète de son profil d'investissement conformément à la réglementation applicable avant le conseil, tout en adaptant sa posture et ses questions pour favoriser une ambiance de confiance et de collaboration.

Evaluer le degré de liquidité et de disponibilité des produits financiers et immobiliers détenus par le client en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession afin de confronter la performance des actifs aux objectifs du client à court, moyen et long terme (investissements, retraite, succession...).

Concevoir des projections de placements, d'optimisation fiscale et/ou d'investissements basés sur les simulations financières, en analysant la performance potentielle des différents instruments financiers, l'impact fiscal de chaque option et les stratégies d'optimisation des rendements nets d'impôts, afin de présenter au client un éventail de scénarios personnalisés et adaptés à ses objectifs financiers, à son profil de risque et à son horizon temporel.

Exposer le bilan global auprès du client de manière claire, efficace et pédagogique avec les différentes stratégies patrimoniales possibles en intégrant la diversification d'actifs pour maximiser les rendements, en présentant les avantages et les risques encourus, et en proposant des produits d'investissements responsables, sociaux et de gouvernance ESG afin de dégager des recommandations précises et adaptées à la situation du client.

Une fois la stratégie exposée, formaliser le conseil dans le cadre d'une déclaration d'adéquation détaillant en quoi la recommandation correspond aux spécificités du client, en tenant compte de sa connaissance, de son expérience, de sa capacité à supporter des pertes, de ses objectifs financiers, de sa tolérance au risque, ainsi que de ses préférences éventuelles en matière de durabilité, afin d'assurer la transparence sur la nature de ses services et les modalités de rémunération, dans un souci de satisfaction et de fidélisation.

Dans le cadre d'investissements financiers, accompagner son client dans l'arbitrage de ses choix de placements, en le guidant vers des investissements diversifiés, éthiques et durables, avec des placements innovants et alternatifs si nécessaire (œuvres d'art, actifs culturels, numériques, parts dans des entreprises innovantes), en anticipant les risques afin d'assurer la rentabilité et la sécurité de son patrimoine sur le long terme et suivre la bonne exécution des préconisations, tout en coordonnant efficacement les acteurs impliqués (conseillers financiers, avocats, notaires, gestionnaires d'actifs...).

Evaluer et déterminer l'intérêt des produits fonciers et/ou immobiliers selon la capacité d'emprunt, les objectifs patrimoniaux et fiscaux du client (résidence principale, résidence secondaire, investissements locatifs, terrains) afin de proposer des solutions d'investissement ou de défiscalisation qui optimisent le rendement et la sécurité du patrimoine du client.

Conseiller et assister son client dans les déclarations d'impôts, en utilisant des stratégies telles que le recours aux dispositifs de défiscalisation, la gestion efficace des revenus et des dépenses, et la structuration adéquate des investissements, afin de minimiser légalement la charge fiscale tout en respectant les obligations légales et en préservant les intérêts financiers à long terme des clients.

Elaborer et proposer un plan de transmission patrimoniale, (donation, succession, démembrement de propriété...) en tenant compte des aspects fiscaux, juridiques et financiers, afin de sécuriser la pérennité du patrimoine, optimiser la fiscalité (abattements, réductions...), tout en respectant les volontés des personnes concernées et les spécificités des régimes matrimoniaux et du droit patrimonial de la famille.

Dans la phase amont du rachat d'une entreprise, conseiller l'entrepreneur dans sa gestion de patrimoine et si nécessaire la reprise d'entreprise en s'appuyant sur les techniques de transmissions d'entreprise, l'analyse financière (dont les comptes courants associés et le système de rémunération) et les possibilités d'opérations de rachat (dont Leverage Buy Out).

Accompagner dans la gestion de la trésorerie d'une entreprise, en tenant compte de sa situation ainsi que de la législation applicable, afin d'identifier le montant à placer, choisir entre des supports financiers ou immobiliers tels que

le Plan d'Investissement en Valeurs Mobilières (PIVM) et le Compte d'Investissement en Valeurs Mobilières (CIVM), mesurer le risque encouru et déterminer l'horizon de placement.

Optimiser fiscalement la protection sociale du dirigeant d'entreprise et de ses salariés, en analysant les solutions adaptées en termes de prévoyance, de mutuelle santé, des dispositifs d'épargne..., afin de les prémunir face aux différents risques encourus et de protéger leurs proches, de préparer la retraite du dirigeant et des salariés, permettant d'améliorer la motivation et la fidélisation des salariés.

Assurer le suivi la gouvernance des produits en procédant au réexamen régulier des résultats financiers et de la cohérence des instruments et services conseillés (performance des produits financiers, analyse des évolutions du marché) avec les besoins du client et l'évolution de sa situation personnelle afin de s'assurer que les instruments et services respectent les normes réglementaires en vigueur et veiller à l'optimisation fiscale et à la diversification du portefeuille, tout en maintenant une communication transparente et régulière avec le client pour ajuster les stratégies en fonction de l'évolution de ses besoins.

Lors d'une relation à long terme avec le client, formaliser un rapport de suivi annuel de l'adéquation en tenant compte de son profil de risque et du type d'instruments financiers recommandés afin d'assurer la mise à jour continue du portefeuille en fonction des évolutions du marché, des besoins du client et des réglementations, tout en informant le client sur les coûts et frais encourus.

Dans le cadre du développement de son organisation, établir une analyse stratégique du marché, en identifiant la concurrence, tant traditionnelle que numérique, les opportunités d'investissement, les segments de clientèle pertinents ou les niches fiscales, afin de concevoir des stratégies commerciales innovantes, construire une notoriété de marque et maintenir un avantage compétitif.

Elaborer conjointement les argumentaires de ventes avec ses équipes, en s'assurant que les propositions de valeur sont claires, convaincantes et alignées avec les attentes du marché afin de démarcher de nouveaux clients de manière efficace et ciblée, tout en intégrant les retours d'expérience et les analyses de marché pour adapter les messages aux besoins spécifiques des prospects.

Optimiser et diversifier le portefeuille clients, en menant des politiques de fidélisation clients, en se positionnant sur de nouveaux segments de marché, en développant son réseau professionnel externe (apporteurs d'affaires, prescripteurs), en capitalisant sur les savoir-faire et expertises et les complémentarités internes afin de renforcer la résilience de l'entreprise, de maximiser les opportunités de croissance, et maintenir un avantage concurrentiel durable.

Implémenter des pratiques numériques innovantes, y compris l'Intelligence Artificielle, en optimisant les processus internes et en personnalisant l'expérience client dans le respect de la réglementation et de la sécurisation des données, afin de renforcer l'efficacité opérationnelle et de répondre de manière précise et pertinente aux attentes évolutives des clients.

Recruter ou contribuer au recrutement d'un collaborateur, en veillant à promouvoir la diversité et animer son équipe à travers un management adapté, un reporting régulier et le choix des éléments de motivation (incentives) qui valorisent les contributions individuelles tout en soutenant les objectifs de performance de l'organisation.

Etablir, en lien avec le service RH, un plan de développement des compétences de ses collaborateurs adapté à chaque profil et dans le respect des personnes en situation de handicap afin de maintenir l'expertise de son équipe.

Renforcer les compétences de ses collaborateurs de manière continue en intégrant l'actualité juridique et fiscale (loi de Finances, les normes RSE...) tout en promouvant une culture d'inclusivité et de diversité, afin de garantir que les pratiques professionnelles soient à la fois conformes et respectueuses des valeurs éthiques et déontologiques du métier.

Blocs de compétences

RNCP41121BC01 — Piloter une veille stratégique et réglementaire appliquée à la gestion patrimoniale et développer l'expertise métier

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une veille des évolutions réglementaires, juridiques et fiscales, afin d'anticiper les changements législatifs, d'ajuster les stratégies d'investissement en conséquence et de garantir la conformité des portefeuilles aux exigences légales tout en protégeant les intérêts des clients, évitant ainsi des sanctions et des litiges.

Suivre les évolutions des marchés financiers (actions et obligations), du marché monétaire, du marché immobilier, ainsi que de la loi de Finance et des directives AMF en suivant régulièrement les analyses économiques et politiques, les rapports d'experts et les tendances réglementaires, afin de fournir des conseils d'investissement précis et

pertinents qui répondent aux objectifs financiers des clients.

Procéder à une veille sur l'offre des produits disponibles sur le marché (financiers, assurantiels, bancaires...), y compris ceux liés à la durabilité, en analysant leurs caractéristiques, la réglementation en vigueur et les garanties offertes, afin d'évaluer la compatibilité de chaque instrument financier avec les besoins du client, et proposer des solutions d'investissement conformes et optimisées à leurs objectifs.

Concevoir et déployer un système organisé de diffusion et de communication des éléments issus de la veille pour informer les collaborateurs des évolutions législatives et réglementaires, en les rendant intelligibles et synthétiques afin de se structurer en interne de manière agile et, vis-à-vis des clients, qu'ils puissent anticiper les risques juridiques et éviter les contentieux sur leur périmètre d'activité.

Identifier et participer aux sessions de formation sur son périmètre métier pour maintenir son niveau d'expertise, ses autorisations à exercer la profession sous ses divers statuts réglementaires et pour développer ses compétences professionnelles tout au long de la vie, en termes de conseil et d'accompagnement client.

Développer et consolider un réseau de partenaires, fournisseurs stratégiques et prescripteurs, incluant des entités bancaires, immobilières, associations professionnelles ainsi que des agents généraux, des courtiers d'assurance, des marchands de biens, des avocats, des notaires, des experts comptables, tout en privilégiant des relations durables et responsables, en participant à des salons professionnels, think tank, cercles d'experts, afin d'identifier les opportunités d'investissement les mieux adaptées aux besoins des clients et leur obtenir de meilleures conditions (financières, contractuelles...).

Définir et déployer les procédures d'éthique et de déontologie financière en matière de conseil et de protection du client et de ses données (RGPD) afin d'assurer le devoir de transparence, de confidentialité et de renforcer la confiance des clients ainsi que garantir la conformité aux réglementations nationales, européennes ou internationales en vigueur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire de recherche appliquée réalisé individuellement avec soutenance orale

RNCP41121BC02 — Concevoir la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Avant toute entrée en relation d'affaires, collecter les informations relatives à l'objet et à la nature de la relation contractuelle avec le client, en s'appuyant sur le questionnaire complété par ce dernier, incluant ses besoins, objectifs financiers, permettant d'identifier son profil de risque, tout en fournissant un document d'entrée en relation afin d'assurer une prise en charge complète, personnalisée et conforme aux obligations légales.

Lors de l'entretien, exposer et soumettre au client la nature et les modalités de la prestation, les modalités de l'information au client, les modalités de la rémunération, la fourniture d'un conseil indépendant reposant sur une analyse large ou restreinte de l'offre, des informations générales sur les risques et sur les coûts et les frais relatifs aux investissements afin d'assurer la transparence et la compréhension mutuelle, en la formalisant par la remise d'une lettre de mission comprenant l'intégralité des mentions légales obligatoires.

Collecter et agréger auprès du client des informations telles que sa connaissance, et son expérience en matière d'investissement, sa situation financière et sa capacité à subir des pertes, sa tolérance au risque, ses objectifs d'investissement, y compris son horizon de placement et ses préférences en matière de durabilité afin d'établir une cartographie complète de son profil d'investissement conformément à la réglementation applicable avant le conseil, tout en adaptant sa posture et ses questions pour favoriser une ambiance de confiance et de collaboration.

Evaluer le degré de liquidité et de disponibilité des produits financiers et immobiliers détenus par le client en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession afin de confronter la performance des actifs aux objectifs du client à court, moyen et long terme (investissements, retraite, succession...).

Concevoir des projections de placements, d'optimisation fiscale et/ou d'investissements basés sur les simulations financières, en analysant la performance potentielle des différents instruments financiers, l'impact fiscal de chaque option et les stratégies d'optimisation des rendements nets d'impôts, afin de présenter au client un éventail de scénarios personnalisés et adaptés à ses objectifs financiers, à son profil de risque et à son horizon temporel.

Exposer le bilan global auprès du client de manière claire, efficace et pédagogique avec les différentes stratégies patrimoniales possibles en intégrant la diversification d'actifs pour maximiser les rendements, en présentant les avantages et les risques encourus, et en proposant des produits d'investissements responsables, sociaux et de gouvernance ESG afin de dégager des recommandations précises et adaptées à la situation du client.

Une fois la stratégie exposée, formaliser le conseil dans le cadre d'une déclaration d'adéquation détaillant en quoi la recommandation correspond aux spécificités du client, en tenant compte de sa connaissance, de son expérience, de sa capacité à supporter des pertes, de ses objectifs financiers, de sa tolérance au risque, ainsi que de ses

préférences éventuelles en matière de durabilité, afin d'assurer la transparence sur la nature de ses services et les modalités de rémunération, dans un souci de satisfaction et de fidélisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle avec remise d'un livrable écrit et avec l'utilisation d'un logiciel de gestion de patrimoine (type Big Expert).

RNCP41121BC03 — Piloter l'ingénierie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le cadre d'investissements financiers, accompagner son client dans l'arbitrage de ses choix de placements, en le guidant vers des investissements diversifiés, éthiques et durables, avec des placements innovants et alternatifs si nécessaire (œuvres d'art, actifs culturels, numériques, parts dans des entreprises innovantes), en anticipant les risques afin d'assurer la rentabilité et la sécurité de son patrimoine sur le long terme et suivre la bonne exécution des préconisations, tout en coordonnant efficacement les acteurs impliqués (conseillers financiers, avocats, notaires, gestionnaires d'actifs...).

Evaluer et déterminer l'intérêt des produits fonciers et/ou immobiliers selon la capacité d'emprunt, les objectifs patrimoniaux et fiscaux du client (résidence principale, résidence secondaire, investissements locatifs, terrains) afin de proposer des solutions d'investissement ou de défiscalisation qui optimisent le rendement et la sécurité du patrimoine du client.

Conseiller et assister son client dans les déclarations d'impôts, en utilisant des stratégies telles que le recours aux dispositifs de défiscalisation, la gestion efficace des revenus et des dépenses, et la structuration adéquate des investissements, afin de minimiser légalement la charge fiscale tout en respectant les obligations légales et en préservant les intérêts financiers à long terme des clients.

Elaborer et proposer un plan de transmission patrimoniale, (donation, succession, démembrement de propriété...) en tenant compte des aspects fiscaux, juridiques et financiers, afin de sécuriser la pérennité du patrimoine, optimiser la fiscalité (abattements, réductions...), tout en respectant les volontés des personnes concernées et les spécificités des régimes matrimoniaux et du droit patrimonial de la famille.

Dans la phase amont du rachat d'une entreprise, conseiller l'entrepreneur dans sa gestion de patrimoine et si nécessaire la reprise d'entreprise en s'appuyant sur les techniques de transmissions d'entreprise, l'analyse financière (dont les comptes courants associés et le système de rémunération) et les possibilités d'opérations de rachat (dont Leverage Buy Out).

Accompagner dans la gestion de la trésorerie d'une entreprise, en tenant compte de sa situation ainsi que de la législation applicable, afin d'identifier le montant à placer, choisir entre des supports financiers ou immobiliers tels que le Plan d'Investissement en Valeurs Mobilières (PIVM) et le Compte d'Investissement en Valeurs Mobilières (CIVM), mesurer le risque encouru et déterminer l'horizon de placement.

Optimiser fiscalement la protection sociale du dirigeant d'entreprise et de ses salariés, en analysant les solutions adaptées en termes de prévoyance, de mutuelle santé, des dispositifs d'épargne..., afin de les prémunir face aux différents risques encourus et de protéger leurs proches, de préparer la retraite du dirigeant et des salariés, permettant d'améliorer la motivation et la fidélisation des salariés.

Assurer le suivi la gouvernance des produits en procédant au réexamen régulier des résultats financiers et de la cohérence des instruments et services conseillés (performance des produits financiers, analyse des évolutions du marché) avec les besoins du client et l'évolution de sa situation personnelle afin de s'assurer que les instruments et services respectent les normes réglementaires en vigueur et veiller à l'optimisation fiscale et à la diversification du portefeuille, tout en maintenant une communication transparente et régulière avec le client pour ajuster les stratégies en fonction de l'évolution de ses besoins.

Lors d'une relation à long terme avec le client, formaliser un rapport de suivi annuel de l'adéquation en tenant compte de son profil de risque et du type d'instruments financiers recommandés afin d'assurer la mise à jour continue du portefeuille en fonction des évolutions du marché, des besoins du client et des régulations, tout en informant le client sur les coûts et frais encourus.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle avec remise d'un dossier écrit et soutenance orale

RNCP41121BC04 — Manager les équipes et optimiser la performance commerciale au service de la gestion patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le cadre du développement de son organisation, établir une analyse stratégique du marché, en identifiant la concurrence, tant traditionnelle que numérique, les opportunités d'investissement, les segments de clientèle pertinents ou les niches fiscales, afin de concevoir des stratégies commerciales innovantes, construire une notoriété de marque et maintenir un avantage compétitif.

Elaborer conjointement les argumentaires de ventes avec ses équipes, en s'assurant que les propositions de valeur sont claires, convaincantes et alignées avec les attentes du marché afin de démarcher de nouveaux clients de manière efficace et ciblée, tout en intégrant les retours d'expérience et les analyses de marché pour adapter les messages aux besoins spécifiques des prospects.

Optimiser et diversifier le portefeuille clients, en menant des politiques de fidélisation clients, en se positionnant sur de nouveaux segments de marché, en développant son réseau professionnel externe (apporteurs d'affaires, prescripteurs), en capitalisant sur les savoir-faire et expertises et les complémentarités internes afin de renforcer la résilience de l'entreprise, de maximiser les opportunités de croissance, et maintenir un avantage concurrentiel durable.

Implémenter des pratiques numériques innovantes, y compris l'Intelligence Artificielle, en optimisant les processus internes et en personnalisant l'expérience client dans le respect de la réglementation et de la sécurisation des données, afin de renforcer l'efficacité opérationnelle et de répondre de manière précise et pertinente aux attentes évolutives des clients.

Recruter ou contribuer au recrutement d'un collaborateur, en veillant à promouvoir la diversité et animer son équipe à travers un management adapté, un reporting régulier et le choix des éléments de motivation (incentives) qui valorisent les contributions individuelles tout en soutenant les objectifs de performance de l'organisation.

Etablir, en lien avec le service RH, un plan de développement des compétences de ses collaborateurs adapté à chaque profil et dans le respect des personnes en situation de handicap afin de maintenir l'expertise de son équipe.

Renforcer les compétences de ses collaborateurs de manière continue en intégrant l'actualité juridique et fiscale (loi de Finances, les normes RSE...) tout en promouvant une culture d'inclusivité et de diversité, afin de garantir que les pratiques professionnelles soient à la fois conformes et respectueuses des valeurs éthiques et déontologiques du métier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle avec remise d'un livrable et soutenance orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le gestionnaire de patrimoine exerce ses missions dans les organisations suivantes : banques, sociétés de gestion de patrimoine, études de notaires ou chez un courtier en assurances, conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI), etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Gestionnaire de patrimoine

Conseiller en gestion de patrimoine/financier/fortune/capitaux

Conseiller en investissements privés

Responsable de gestion de patrimoine

Courtier en financement

Conseiller clientèle privée

Banquier privé

Courtier en financement

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La profession de Gestionnaire de patrimoine n'est pas normée et régulée de manière uniforme. Il existe cependant des qualifications et des statuts requis et reconnus juridiquement en fonction de l'activité exercée et des services proposés. Par exemple, pour dispenser des conseils en investissement, le gestionnaire doit être enregistré en tant que Conseiller en Investissements Financiers (CIF) et être adhérent à une association professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ainsi que détenir la certification délivrée par l'AMF. De plus, pour vendre des

produits d'assurance, il doit être inscrit en tant que courtier en assurance ou mandataire. Ces qualifications garantissent que le Gestionnaire de patrimoine possède les compétences nécessaires pour offrir des conseils adaptés et conformes aux obligations légales.

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 451 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 160
Jugés difficiles à recruter	18 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance 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

Pour une entrée en 1^{ère} année : avoir validé un niveau 6 (type Licence, Bachelor) dans un des domaines suivants : finance, banque, gestion des entreprises et des administrations, administration économique et sociale, économie, mathématiques, droit.

Pour une entrée en 2^{ème} année : avoir validé un niveau 6 (type master 1, mastère) dans un des domaines suivants : finance, banque, économie, mathématiques, droit avec une expérience dans la gestion de patrimoine.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir suivi le volume horaire minimum précisé dans le règlement pédagogique.

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

Président du jury (professionnel externe, directeur ou chef d'entreprise du secteur)

Directeur de la certification

3 professionnels externes du secteur

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président du jury (professionnel externe, directeur ou chef d'entreprise du secteur) ;

1 professionnel externe du secteur ;

1 membre de l'organisme de formation.

Base légale

Date de décision	18/07/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/07/2028
Date de dernière délivrance possible	18/07/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	180	0	91 %	—
2022	142	0	93 %	64 %
2021	37	0	90 %	58 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34923

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41121/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	3
Régions couvertes	3
Prix indicatif	13 500 € – 13 990 €
Durée	1743 – 1834 h

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	13 500 €
Coût moyen par dossier	13 500 €
Durée moyenne	1743 h
Période	12/2025
Entreprise	56 %
France compétences	33 %
France Travail	11 %

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