

Expert en stratégie patrimoniale

RNCP41452 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 41003
Code(s) ROME	C1203, C1206, C1205, C1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2028

Certificateur(s)

UNIVERSITAIRE RECHERCHE · SIRET : 40937284400038

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le secteur de la gestion de patrimoine connaît une transformation majeure due à l'augmentation du nombre d'investisseurs particuliers. En France, 4% des personnes déclarent posséder au moins un produit d'investissement, avec une forte croissance depuis 2020. Pour avoir une idée encore plus précise de cette augmentation de volume, il faut ajouter le nombre de français détenant uniquement des obligations, des placements collectifs dans l'immobilier locatif (SCPI, OPCI, SCI). La population d'investisseurs s'est diversifiée, elle est plus jeune et n'est plus uniquement composée de personnes appartenant à la catégorie CSP+ mais inclut davantage d'ouvriers et d'employés. En revanche, Il est important de noter que les connaissances des investisseurs varient, et que beaucoup sont influencés par leur entourage ou les réseaux sociaux. Enfin, la durabilité est un critère de plus en plus croissant, tant pour l'impact des investissements que pour leur durée.

Ainsi les Experts en stratégie patrimoniale doivent relever plusieurs défis : s'adresser à deux générations distinctes - les seniors qui transmettent leur patrimoine et leurs héritiers, souvent moins expérimentés en matière de gestion de patrimoine, développer des approches personnalisées prenant en compte la nouvelle diversité des profils d'investisseurs posséder et maintenir une expertise approfondie des offres financières et patrimoniales présentes sur les marchés, pour conseiller efficacement leurs clients, naviguer dans un environnement réglementaire de plus en plus contraignant, ce qui demande une connaissance précise des lois et régulations en vigueur, jouer un rôle éducatif pour aider leurs clients à comprendre les enjeux et les options disponibles et enfin, intégrer des critères de durabilité dans leurs conseils, en tenant compte de l'impact environnemental et social des investissements.

Le secteur de la gestion de patrimoine est en pleine mutation, nécessitant des repères pour stabiliser les activités des investisseurs et des professionnels.

ACTIVITÉS VISÉES

Audit de la situation patrimoniale du client

- Détermination des objectifs, priorités et contraintes du client et collecte d'informations sur la situation actuelle, personnelle et professionnelle
- Audit financier, juridique, fiscal et social de la situation actuelle du client
- Elaboration d'un bilan patrimonial global et rédaction du rapport patrimonial

Conception de la stratégie patrimoniale

- Elaboration d'une stratégie patrimoniale globale (financière, juridique, sociale et fiscale)

Mise en oeuvre du conseil patrimonial

- Mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale adaptée au client

- Maintien de conseils adaptés, grâce à une veille économique et financière, juridique, fiscal, sociale et réglementaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Recueillir les objectifs, priorités et contraintes du client, en identifiant ses besoins et attentes patrimoniales afin d'apporter les conseils de performance et de sécurité pour son patrimoine, adaptés à ses spécificités

Collecter les informations relatives à la situation personnelle et professionnelle du client et à son profil de risques afin de les mettre en perspective avec ses besoins à court et long terme, ses objectifs, et ses contraintes

Analyser la composition du patrimoine du client, par grandes classes d'actifs et mode de détention ainsi que son profil risques afin de réaliser un audit financier permettant de mesurer l'adéquation entre l'horizon de placement actuel et le profil risques du client

Identifier les situations matrimoniale et patrimoniale actuelles du client en définissant leur environnement juridique afin de réaliser son audit juridique

Déterminer les niveaux d'imposition du client et de son foyer fiscal, à l'aide des différentes déclarations fiscales et en relevant les différentes sources d'imposition (flux ou stock) afin d'appréhender l'importance de l'impôt dans ses charges globales et les solutions d'optimisation

Cartographier la situation assurantielle du client et de ses proches ainsi que leurs ressources potentielles personnelles, en cas de risques liés aux aléas de la vie (exemple : ruptures de la vie commune, handicap) et à son allongement (exemple : retraite, dépendance), en évaluant les flux de revenus et charges futurs (exemple : pensions, maisons de retraite, endettement) afin de déterminer des solutions plus avantageuses ou des mesures complémentaires

Rédiger un rapport patrimonial personnalisé formalisant la situation du client et l'analyse approfondie de l'ensemble des actifs détenus, leur mode d'acquisition et de détention, afin d'identifier les points forts, les points faibles de la situation actuelle et les axes d'amélioration

Comparer la situation actuelle du client au regard de ses besoins patrimoniaux, en utilisant le recueil des objectifs et le rapport patrimonial établi, afin de présenter les écarts entre sa situation actuelle et ses attentes exprimées, ouvrant aux préconisations d'amélioration

Répondre au profil de risques du client, aux horizons de placement souhaités et à sa capacité d'épargne et d'endettement, par des conseils en allocation d'actifs patrimoniale diversifiée pour garantir à son patrimoine, performance, durabilité et sécurité

Préconiser les modes de propriété collectifs, subis ou choisis et les modes de détention des actifs tels que la détention directe ou indirecte, la détention via des enveloppes d'investissements ou des fonds communs de placement dédiés et de financement des actifs en ayant recours à des outils adaptés, afin de répondre aux objectifs patrimoniaux du client

Proposer des dispositions afin de couvrir les risques liés aux aléas de la vie (maladie, retraite, dépendance, vulnérabilité...) et du décès en intégrant les modalités de transmission du patrimoine entre vifs ou pour cause de mort, et en protégeant les vivants d'une part et les survivants d'autre part

Simuler l'efficacité des opérations envisagées en réalisant des projections financières, juridiques, immobilières, sociales et fiscales, dans le temps, afin de formuler des préconisations argumentées et adaptées aux besoins du client

Justifier au client la stratégie patrimoniale proposée en présentant les caractéristiques, les avantages, les inconvénients et les risques inhérents aux opérations envisagées tout en s'assurant de sa compréhension conformément au devoir de mise en garde et de conseil (AMF) afin de permettre son adhésion et sa prise de décision éclairée

Présentation des missions comprises dans la prestation d'élaboration et de mise en oeuvre de la stratégie patrimoniale afin d'informer le client du périmètre de la mission, du rôle de l'expert en stratégie patrimoniale et des modalités de rémunération de la mission, dans le respect des étapes imposées par la réglementation en vigueur

Garantir la transparence de la relation avec le client tout au long de la mission confiée, en appliquant les obligations réglementaires afin de protéger le client et de lui assurer une prestation de conseil responsable

Solliciter les partenaires appropriés en travaillant conjointement avec eux et en intégrant leur expertise à une démarche globale reposant sur la stratégie patrimoniale retenue afin de garantir au client des solutions adaptées

Garantir l'adéquation constante des conseils apportés au client, en réalisant une veille sur les évolutions économiques, juridiques, fiscales, financières, sociales et réglementaires impactant le patrimoine, en utilisant des sources documentaires fiables pour maintenir un niveau d'expertises dans ces domaines

Intégrer aux conseils prodigués au client les informations les plus récentes afin d'apporter un conseil toujours conforme aux engagements contractuels et à la réglementation en vigueur

Blocs de compétences

RNCP41452BC01 — Audit de la situation patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Recueillir les objectifs, priorités et contraintes du client, en identifiant ses besoins et attentes patrimoniales afin d'apporter les conseils de performance et de sécurité pour son patrimoine, adaptés à ses spécificités

Collecter les informations relatives à la situation personnelle et professionnelle du client et à son profil de risques afin de les mettre en perspective avec ses besoins à court et long terme, ses objectifs, et ses contraintes

Analyser la composition du patrimoine du client, par grandes classes d'actifs et mode de détention ainsi que son profil risques afin de réaliser un audit financier permettant de mesurer l'adéquation entre l'horizon de placement actuel et le profil risques du client

Identifier les situations matrimoniale et patrimoniale actuelles du client en définissant leur environnement juridique afin de réaliser son audit juridique

Déterminer les niveaux d'imposition du client et de son foyer fiscal, à l'aide des différentes déclarations fiscales et en relevant les différentes sources d'imposition (flux ou stock) afin d'appréhender l'importance de l'impôt dans ses charges globales et les solutions d'optimisation

Cartographier la situation assurantielle du client et de ses proches ainsi que leurs ressources potentielles personnelles, en cas de risques liés aux aléas de la vie (exemple : ruptures de la vie commune, handicap) et à son allongement (exemple : retraite, dépendance), en évaluant les flux de revenus et charges futurs (exemple : pensions, maisons de retraite, endettement) afin de déterminer des solutions plus avantageuses ou des mesures complémentaires

Rédiger un rapport patrimonial personnalisé formalisant la situation du client et l'analyse approfondie de l'ensemble des actifs détenus, leur mode d'acquisition et de détention, afin d'identifier les points forts, les points faibles de la situation actuelle et les axes d'amélioration.

Comparer la situation actuelle du client au regard de ses besoins patrimoniaux, en utilisant le recueil des objectifs et le rapport patrimonial établi, afin de présenter les écarts entre sa situation actuelle et ses attentes exprimées, ouvrant aux préconisations d'amélioration

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle ou simulée - travail individuel, écrit.

A partir d'un cas client réel ou fictif, le candidat devra réaliser le bilan patrimonial personnalisé du client, à partir :

- des résultats des audits approfondis de sa situation personnelle et professionnelle : audit financier (classes d'actifs, mode de détention), audit juridique (situation matrimoniale et patrimoniale), audit social (retraite et prévoyance) et audit fiscal (niveau d'imposition).
- des résultats de son profil risque, obtenus à partir du questionnaire administré à cet effet
- de l'analyse des cohérences et incohérences de sa situation au regard de ses objectifs patrimoniaux souhaités

RNCP41452BC02 — Conception de la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Répondre au profil de risques du client, aux horizons de placement souhaités et à sa capacité d'épargne et d'endettement, par des conseils en allocation d'actifs patrimoniale diversifiée pour garantir à son patrimoine, performance, durabilité et sécurité

Préconiser les modes de propriété collectifs, subis ou choisis et les modes de détention des actifs tels que la détention directe ou indirecte, la détention via des enveloppes d'investissements ou des fonds communs de placement dédiés et de financement des actifs en ayant recours à des outils adaptés, afin de répondre aux objectifs patrimoniaux du client

Proposer des dispositions afin de couvrir les risques liés aux aléas de la vie (maladie, retraite, dépendance, vulnérabilité...) et du décès en intégrant les modalités de transmission du patrimoine entre vifs ou pour cause de mort, et en protégeant les vivants d'une part et les survivants d'autre part.

Simuler l'efficacité des opérations envisagées en réalisant des projections financières, juridiques, immobilières, sociales et fiscales, dans le temps, afin de formuler des préconisations argumentées et adaptées aux besoins du client

Justifier au client la stratégie patrimoniale proposée en présentant les caractéristiques, les avantages, les inconvénients et les risques inhérents aux opérations envisagées tout en s'assurant de sa compréhension conformément au devoir de mise en garde et de conseil (AMF) afin de permettre son adhésion et sa prise de décision

éclairée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle ou simulée - Travail en individuel, écrit.

A partir des données du bilan patrimonial d'un client, le candidat devra, dans un document écrit sous forme d'un rapport de conseil, répondant aux obligations réglementaires de la profession :

- formaliser des recommandations,
- proposer des stratégies patrimoniales adaptées,
- réaliser des projections financières, juridiques, sociales et fiscales découlant des opérations envisagées.
- formuler des recommandations financières (allocation d'actifs adaptée) et civiles (modes de détention des actifs et modes de conjugalité),
- proposer des solutions relatives à la transmission du patrimoine dans ses dimensions civiles et fiscales,
- restituer la stratégie patrimoniale proposée

RNCP41452BC03 — Mise en œuvre du conseil patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Présentation des missions comprises dans la prestation d'élaboration et de mise en œuvre de la stratégie patrimoniale afin d'informer le client du périmètre de la mission, du rôle de l'expert en stratégie patrimoniale et des modalités de rémunération de la mission, dans le respect des étapes imposées par la réglementation en vigueur

Garantir la transparence de la relation avec le client tout au long de la mission confiée, en appliquant les obligations réglementaires afin de protéger le client et de lui assurer une prestation de conseil responsable

Solliciter les partenaires appropriés en travaillant conjointement avec eux et en intégrant leur expertise à une démarche globale reposant sur la stratégie patrimoniale retenue afin de garantir au client des solutions adaptées

Garantir l'adéquation constante des conseils apportés au client, en réalisant une veille sur les évolutions économiques, juridiques, fiscales, financières, sociales et réglementaires impactant le patrimoine, en utilisant des sources documentaires fiables pour maintenir un niveau d'expertises dans ces domaines

Intégrer aux conseils prodigués au client les informations les plus récentes afin d'apporter un conseil toujours conforme aux engagements contractuels et à la réglementation en vigueur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle ou simulée - Travail individuel, écrit.

A partir d'un rapport de conseil établi sur les bases du bilan patrimonial d'un client, le candidat, dans un document écrit formalisera :

- le périmètre de la mission de conseil en stratégie patrimoniale, son rôle, les modalités de sa rémunération
- les modalités applicables conformément aux obligations réglementaires édictées par les autorités de tutelle, garantissant la transparence de leur relation tout au long de la mission
- le processus d'interactions avec des partenaires experts (ex : avocats, notaires, professionnels financiers) pour inscrire ses préconisations dans une démarche globale de conseil
- la méthode (sources, outils) utilisée pour rester en veille sur les évolutions financières, juridiques, fiscales et sociales
- des exemples d'intégration des évolutions récentes (a minima 2) dans la prestation de conseil qu'il présente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en stratégie patrimoniale évolue dans différents secteurs d'activité, le secteur bancaire, financier, immobilier, assurantielle notamment. Il peut être également un expert indépendant.

Le plus souvent, l'expert en stratégie patrimoniale est salarié au sein d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou de sociétés de courtage. En exercice libéral, il peut appartenir à un cabinet de conseil, comme salarié ou comme associé ou créer sa propre activité.

Les conditions d'exercice du métier varient selon le type de structure et sa taille. Même si ce métier n'est pas réglementé contrairement à ceux d'avocat ou de notaire, pour l'exercer il est nécessaire d'être titulaire d'habilitations.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Expert en stratégie patrimoniale - Expert en conseil patrimonial

Conseiller en gestion de patrimoine - Conseiller en gestion banque privée

Conseiller expert patrimonial - Consultant patrimonial - Conseiller clientèle haute gamme

Conseiller privé - Conseiller premium - Conseiller affinité
 Gestionnaire patrimoine - Conseiller patrimonial - Conseiller en développement de patrimoine
 Conseiller en patrimoine financier - Conseiller en gestion de capitaux - Conseiller en investissements financiers
 Conseiller en gestion de fortune
 Conseiller en investissements privés

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

En fonction de l'activité exercée, l'expert en stratégie patrimoniale doit :

- acquérir la Compétence Juridique Appropriée (CJA), permettant de délivrer des conseils de nature juridique.
- obtenir le statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF), permettant de conseiller sur les produits financiers.
- obtenir le statut d'intermédiaire en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP), permettant de proposer des produits bancaires et des crédits.
- obtenir le statut de courtier en assurance, permettant de conseiller sur l'achat de produits d'assurance.
- obtenir le statut d'intermédiaire immobilier, permettant de conseiller sur les produits immobiliers.
- être titulaire d'une carte de démarchage bancaire ou financier.

Compétence juridique appropriée (CJA) Art. 54 de la loi n°71-1130 du 31/12/1971, Arrêté du 19/12/2000 modifié par l'arrêté du 01/12/2003

Conseiller en Investissements Financiers (CIF) Art. L541-1 et suivants du Code Monétaire et Financier, Art. 325-1 et suivants du Règlement général de l'AMF Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) Art. L519-1 et suivants du Code Monétaire et financier

Courtier en assurance Art. L520-1 et suivants du Code des assurances Intermédiaire immobilier Loi n°70-9 (dite loi Hoguet) du 02/01/1970 et ses décrets n°72-678 du 20/07/1972 et n°2010-1707 du 30/12 /2010

Démarchage bancaire ou financier Art. L341-1 et suivants du Code Monétaire et financier

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 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

MODALITÉS D'ACCÈS

VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire a minima d'un titre RNCP ou d'un diplôme de niveau 6 en économie, droit, comptabilité-gestion, finance, spécialités bancaire, assurancielle ou immobilier, et écoles supérieures d'ingénieur.

Être titulaire d'un titre RNCP ou d'un diplôme de niveau 5 et de 3 années d'expérience professionnelle en lien avec la formation visée. Le candidat devra transmettre un dossier de validation des prérequis professionnels.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de 4 personnes : 1 membre de l'organisme délivrant la certification (sans droit de vote) et 3 professionnels du cœur du métier visé.?

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 4 personnes :?1 membre de l'organisme délivrant la certification (sans droit de vote) et 3 professionnels du cœur du métier visé.?

Base légale

Date de décision	27/10/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/10/2028
Date de dernière délivrance possible	26/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	272	0	99 %	91 %
2023	290	0	99 %	87 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31912

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41452/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	8 900 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	19
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	01/2026 – 02/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	29
Montant total engagé	226 750 €
Coût moyen par dossier	7 819 €
Durée moyenne	269 h
Période	11/2025 – 08/2026
Reste à charge titulaire	47 %
France compétences	42 %
France Travail	6 %
Entreprise	5 %

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