

Conseiller en gestion de patrimoine

RNCP41651 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 41009, 41007, 41002, 41003
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2028

Certificateur(s)

INSTITUT FORMAT CREDIT AGRICOLE MUTUEL · SIRET : 30617018400015

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
DIFCAM	33532404200019	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification « conseiller en gestion de patrimoine » s'adresse à des conseillers ou futurs conseillers de tous types d'organismes financiers (Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP), notaires, experts comptables, etc.) désireux d'accompagner une clientèle privée, particuliers, professionnels, professions libérales, dans la gestion et l'organisation de leur patrimoine. Elle leur permet de développer une approche complète du patrimoine (audit suivi de préconisations ciblées) et de mettre une ingénierie patrimoniale pluridisciplinaire (économie, finance, droit civil, droit fiscal, droit social, etc.) au service des objectifs des clients.

Cette certification répond à plusieurs enjeux :

D'une part, le secteur de la gestion de patrimoine évolue constamment en raison des changements économiques, législatifs et sociaux. Il est crucial que la formation certifiante reste pertinente et à jour pour répondre aux nouveaux besoins des clients. En effet, les réglementations financières et fiscales sont en perpétuelle évolution. Il est impératif que la formation intègre ces changements pour que les conseillers en gestion de patrimoine puissent conseiller leurs clients en conformité avec la loi.

D'autre part, la gestion de patrimoine doit désormais intégrer des préoccupations comme l'investissement durable, la gestion de la diversité des actifs, et l'impact des crises économiques ou sanitaires. Les attentes des clients en termes de transparence, d'éthique et de responsabilité augmentent. Les formations doivent inclure ces dimensions pour former des professionnels capables de répondre à ces exigences.

Par ailleurs, la gestion de patrimoine est de plus en plus demandée en raison de l'augmentation du nombre de personnes souhaitant optimiser leur fiscalité, planifier leur retraite ou gérer leur succession.

Enfin, la certification permet de valider des compétences spécialisées et reconnues par l'État, garantissant ainsi une crédibilité auprès des employeurs et des clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Collecte et analyse de la situation du client patrimonial

Formalisation de l'analyse de la situation patrimoniale du client
Présentation des solutions au regard de la situation patrimoniale du client
Suivi de la relation des clients patrimoniaux
Conquête de nouveaux clients patrimoniaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Collecter lors d'un entretien découverte structuré les informations personnelles, professionnelles et financières du client patrimonial, tout en prenant compte des situations handicap, en s'appuyant sur sa préparation d'entretien, afin de déterminer les besoins et les attentes liées à sa situation actuelle et ses différents projets.

Analyser les différents revenus et charges du client patrimonial à partir des différents documents remis (documents fiscaux, relevés de comptes, décompte de prêt en cours ...) afin d'établir sa capacité d'épargne et d'endettement.

Analyser la situation sociale, professionnelle et familiale d'un client patrimonial, actif ou inactif, salarié ou non salarié, afin d'évaluer ses couvertures et garanties en matière de prévoyance, de santé et droits de retraite.

Détecter les besoins explicites et implicites du client patrimonial en matière de protection familiale, de préparation à la retraite ou de transmission simple, afin de hiérarchiser les priorités d'action.

Réaliser le bilan de la situation patrimoniale du client, en utilisant les outils en vigueur, et en tenant compte de ses souhaits, objectifs et contraintes, tout en anticipant les impacts à court, moyen et long terme des évolutions de son statut professionnel et/ou familial.

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes d'épargne bancaire et financière, en évaluant la part de risque acceptable sur ses différents placements et en suggérant une réorganisation des modes de détention des actifs, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes de financements en tenant compte de la capacité d'endettement du client, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes d'assurances et de prévoyance, en évaluant ses moyens de protections des biens et des personnes, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Présenter au client les différentes propositions d'optimisation patrimoniale et fiscale adaptées à sa situation et ses projets, de façon claire et compréhensible, afin de valider avec lui le diagnostic établi.

Gérer la relation avec son client patrimonial au quotidien, dans le but de prendre en compte les évolutions potentielles de la situation patrimoniale du client, de celles des marchés, de l'offre commerciale de l'établissement bancaire, de la réglementation et des évolutions technologiques en faisant preuve de pédagogie et d'empathie.

Négocier les conditions tarifaires de l'offre commerciale proposée lors de la présentation de solutions patrimoniales dans le respect des délégations de pouvoir octroyées au conseiller par sa hiérarchie, après avoir identifié l'enjeu de la négociation et ses objectifs, en situant sa propre marge de manœuvre, en recherchant des points d'accord, en traitant les objections, et en positionnant l'offre de l'établissement face à la concurrence afin de conclure la vente.

Formaliser la contractualisation, avec le client patrimonial, de chacune des solutions après avoir argumenté les préconisations émises, mis à jour la base de données relatives au client, réalisé les actions nécessaires, en rappelant la responsabilité de chacune des parties (délai de rétractation, protection des données (RGPD)...) pour mener une relation commerciale saine et confiante.

Générer de la recommandation de clients patrimoniaux en s'appuyant sur ses clients patrimoniaux satisfaits identifiés via les outils d'enquête de satisfaction de l'établissement bancaire dans le but de constituer une base de prospects sur laquelle il sera possible d'initier une démarche de conquête en respectant la réglementation en vigueur (démarchage, RGPD...) tout en améliorant, à terme, la rentabilité de son portefeuille.

Mettre en place des actions commerciales dédiées à la clientèle patrimoniale visant à transformer un prospect en client en s'appuyant sur la synergie avec les métiers du marché des professionnels de la banque (démarches collectives, prospection) pour réaliser les objectifs commerciaux collectivement alloués et accroître tant la satisfaction client que l'amélioration du Produit net bancaire (PNB).

Blocs de compétences

RNCP41651BC01 — Évaluer la situation personnelle d'un client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Collecter lors d'un entretien découverte structuré les informations personnelles, professionnelles et financières du client patrimonial, tout en prenant compte des situations handicap, en s'appuyant sur sa préparation d'entretien, afin de déterminer les besoins et les attentes liées à sa situation actuelle et ses différents projets.

Analyser les différents revenus et charges du client patrimonial à partir des différents documents remis (documents fiscaux, relevés de comptes, décompte de prêt en cours ...) afin d'établir sa capacité d'épargne et d'endettement.

Analyser la situation sociale, professionnelle et familiale d'un client patrimonial, actif ou inactif, salarié ou non salarié, afin d'évaluer ses couvertures et garanties en matière de prévoyance, de santé et droits de retraite.

Détecter les besoins explicites et implicites du client patrimonial en matière de protection familiale, de préparation à la retraite ou de transmission simple, afin de hiérarchiser les priorités d'action.

Réaliser le bilan de la situation patrimoniale du client, en utilisant les outils en vigueur, et en tenant compte de ses souhaits, objectifs et contraintes, tout en anticipant les impacts à court, moyen et long terme des évolutions de son statut professionnel et/ou familial.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle, à l'écrit et/ou à l'oral, d'un ou plusieurs cas pratiques reproduisant des situations professionnelles, permettant d'évaluer la mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

RNCP41651BC02 — Valoriser la situation patrimoniale de son client

LISTE DE COMPÉTENCES

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes d'épargne bancaire et financière, en évaluant la part de risque acceptable sur ses différents placements et en suggérant une réorganisation des modes de détention des actifs, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes de financements en tenant compte de la capacité d'endettement du client, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Proposer des solutions adaptées à la stratégie patrimoniale du client, en termes d'assurances et de prévoyance, en évaluant ses moyens de protections des biens et des personnes, en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, pour répondre aux problématiques identifiées avec le client et optimiser sa situation patrimoniale.

Présenter au client les différentes propositions d'optimisation patrimoniale et fiscale adaptées à sa situation et ses projets, de façon claire et compréhensible, afin de valider avec lui le diagnostic établi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle, à l'écrit et/ou à l'oral, d'un ou plusieurs cas pratiques reproduisant des situations professionnelles, permettant d'évaluer la mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

RNCP41651BC03 — Développer son efficacité commerciale auprès d'une clientèle patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer la relation avec son client patrimonial au quotidien, dans le but de prendre en compte les évolutions potentielles de la situation patrimoniale du client, de celles des marchés, de l'offre commerciale de l'établissement bancaire, de la réglementation et des évolutions technologiques en faisant preuve de pédagogie et d'empathie.

Négocier les conditions tarifaires de l'offre commerciale proposée lors de la présentation de solutions patrimoniales dans le respect des délégations de pouvoir octroyées au conseiller par sa hiérarchie, après avoir identifié l'enjeu de la négociation et ses objectifs, en situant sa propre marge de manœuvre, en recherchant des points d'accord, en traitant les objections, et en positionnant l'offre de l'établissement face à la concurrence afin de conclure la vente.

Formaliser la contractualisation, avec le client patrimonial, de chacune des solutions après avoir argumenté les préconisations émises, mis à jour la base de données relatives au client, réalisé les actions nécessaires, en rappelant la responsabilité de chacune des parties (délai de rétractation, protection des données (RGPD)...) pour mener une relation commerciale saine et confiante.

Générer de la recommandation de clients patrimoniaux en s'appuyant sur ses clients patrimoniaux satisfaits identifiés via les outils d'enquête de satisfaction de l'établissement bancaire dans le but de constituer une base de prospects sur laquelle il sera possible d'initier une démarche de conquête en respectant la réglementation en vigueur (démarchage, RGPD...) tout en améliorant, à terme, la rentabilité de son portefeuille.

Mettre en place des actions commerciales dédiées à la clientèle patrimoniale visant à transformer un prospect en

client en s'appuyant sur la synergie avec les métiers du marché des professionnels de la banque (démarches collectives, prospection) pour réaliser les objectifs commerciaux collectivement alloués et accroître tant la satisfaction client que l'amélioration du Produit net bancaire (PNB).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle, à l'écrit et/ou à l'oral, d'un ou plusieurs cas pratiques reproduisant des situations professionnelles, permettant d'évaluer la mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller gestion du patrimoine exerce son activité dans un établissement bancaire et/ou assurantiel et/ou dans un établissement spécialisé dans le conseil patrimonial. Il peut aussi exercer cette activité en profession autonome (entreprise individuelle).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en gestion de patrimoine
Banquier du patrimoine
Chargé de clientèle particulier
Chargé de clientèle patrimoniale
Conseiller des particuliers
Conseiller en développement de patrimoine
Conseiller en gestion du patrimoine
Conseiller patrimonial
Conseiller patrimoine financier
Conseiller patrimoine immobilier
Gestionnaire de clientèle
Gestionnaire clientèle patrimoniale

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La réglementation du secteur bancaire et assurance institue notamment l'obligation de formation pour les collaborateurs du réseau commercial dans plusieurs domaines:

Conformité : sanctions internationales; cybersécurité; Lutte anti-blanchiment; éthique professionnelle & déontologie; lutte contre la corruption; fraude; secret bancaire...

Instruments financiers : certification AMF (articles 313-7 à 313-27 du livre III du règlement général de l'AMF en vigueur au 01/04/2024); MIF.

Les conseillers en investissements financiers (CIF) sont régis par le Code monétaire et financier, notamment les articles L541-1 et suivants.

Les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) sont encadrés par les articles L519-1 et suivants du Code monétaire et financier.

Les intermédiaires en assurance (IAS) sont régis par les articles L511-1 et suivants et R.512-7 à R.512-12 du Code des assurances.

Crédit : obligation de formation initiale à toute personne qui exerce une activité de conseil, d'intermédiation ou d'octroi de crédit immobilier (Directive Crédit Immobilier DCI du 4 février 2014).

Droit : le règlement général sur la protection des données (RGPD), officiellement appelé règlement UE 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016.

Outre les obligations légales et de formation, les conseillers en gestion de patrimoine doivent respecter des règles déontologiques strictes, notamment en matière de transparence, de gestion des conflits d'intérêts et de protection des intérêts de leurs clients. Le non-respect de ces obligations peut entraîner des sanctions disciplinaires, civiles ou pénales.

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un titre de niveau 5 inscrit au RNCP et/ou d'un diplôme universitaire reconnu par l'Etat validant un BAC+2 (BTS). (Des conditions d'accès dérogatoires sont possibles, après études par la commission des inscriptions)

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

Le jury est composé de trois membres « extérieurs » à l'IFCAM (dont 2 experts métiers). L'ensemble du processus est détaillé dans le référentiel qualité en pièce jointe.

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	7 387 €
Selon la branche	6 000 € – 8 392 €
Prise en charge	Branches concernées
7 387 €	Valeur par défaut · 209 branches
8 392 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
8 000 €	CPNE du notariat
7 156 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	27/11/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2028
Date de dernière délivrance possible	27/11/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	102	0	100 %	75 %
2022	96	0	98 %	79 %
2021	10	0	100 %	65 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36068

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP36068, RNCP36285

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41651/>

Où se former

Formations référencées	4
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	965 € – 4 835 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	61
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	01/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	80
Montant total engagé	222 355 €

Coût moyen par dossier	2 779 €
Durée moyenne	112 h
Période	12/2025 – 07/2026
France compétences	93 %
Entreprise	5 %
Reste à charge titulaire	2 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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