

Expert en gestion patrimoniale

RNCP41652 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 41002, 41003, 41007, 41009
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

L'expert en gestion patrimoniale intervient auprès de clients haut de gamme à très haut de gamme leur offrant des solutions patrimoniales personnalisées et optimisées. La certification valide les compétences nécessaires pour exercer dans un contexte économique complexe et évolutif, marqué par des changements réglementaires et technologiques constants. Elle répond aux évolutions du secteur en intégrant le respect des réglementations en vigueur ainsi que des préoccupations durables et éthiques.

ACTIVITÉS VISÉES

Découverte exhaustive et analyse de la situation patrimoniale d'un client particulier haut de gamme
Réalisation d'un bilan patrimonial et de préconisations associées
Analyse des environnements de nature complexe (économique, financier, juridique, fiscal, social et international)
Présentation des solutions patrimoniales pour validation par le client particulier haut de gamme
Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale du client haut de gamme
Négociation et contractualisation des solutions proposées avec un client patrimonial haut de gamme
Suivi de la pérennité de la pertinence des solutions mises en place
Développement commercial du portefeuille client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser un entretien de découverte avec le client particulier haut de gamme, en tenant compte des situations éventuelles de handicap, afin de recueillir la situation personnelle, familiale, professionnelle, fiscale et patrimoniale du client ainsi que ses attentes, objectifs, projets spécifiques et complexes liés à son niveau de patrimoine et de revenu (juridiques, financier, immobilier...)
Analyser la situation patrimoniale du client particulier haut de gamme selon sa situation juridique, fiscale et patrimoniale (financier, immobilier, diversification), en s'appuyant sur les informations recueillies lors de l'entretien

découverte et sur les différents documents fiscaux remis, en termes de classe d'actif et de répartition entre les membres de la famille afin d'identifier ses problématiques patrimoniales.

Analyser les différents moyens/ éléments de protection de la famille ainsi que du patrimoine actuellement mis en place par le client particulier haut de gamme (santé, prévoyance, retraite complémentaire, et autres assurances multiformes...), en analysant sa situation familiale (régime matrimonial, nombre d'enfants, handicaps...), en tenant compte de sa situation patrimoniale globale afin d'en assurer une protection optimale pour lui et sa famille en cas de survenance d'événements tant favorables que défavorables

(naissance, maladie, décès, dégâts divers, cambriolage, accident de la vie, perte d'emploi...).

Établir un diagnostic patrimonial global du client particulier haut de gamme, en s'appuyant sur l'analyse de sa situation patrimoniale globale, intégrant les dimensions civiles / juridiques, fiscales, sociales, financières et professionnelles, en auditant ses modes de détention de patrimoine avec les outils à disposition tels que des simulateurs afin d'en hiérarchiser les objectifs patrimoniaux convenus.

Présenter les conclusions du bilan patrimonial et les principales préconisations de solutions patrimoniales retenues afin de répondre aux attentes, objectifs, projets spécifiques et complexes du client et de faire entrevoir toutes les problématiques et solutions patrimoniales (cas particuliers liés à la dépendance et l'épargne « verte »).

S'appuyer sur une veille économique et réglementaire en ayant recours, le cas échéant à des ressources internet et/ou à l'intelligence artificielle et analyser les évolutions touchant l'activité de la clientèle patrimoniale afin de proposer des solutions conformes et adaptées aux besoins des clients patrimoniaux, dans le respect des exigences éthiques et de transparence.

Évaluer les opportunités d'investissement à l'international pour les clients particuliers haut de gamme, en analysant les conditions économiques et fiscales des marchés étrangers, en collaborant avec des experts locaux et en utilisant des outils d'analyse comparative afin de diversifier les portefeuilles et maximiser les rendements patrimoniaux.

Prescrire des recommandations de réorganisation des actifs financiers détenus par le client particulier haut de gamme, en respectant les principes de la conformité bancaire et en s'appuyant sur les devoirs d'information et de mise en garde de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), en s'appuyant sur le degré de risque qu'il est prêt à prendre, son horizon de placement, ses objectifs afin d'optimiser la détention de ses actifs pour répondre au mieux à ses problématiques patrimoniales.

Prescrire des recommandations relatives aux investissements immobiliers (investissements locatifs de défiscalisation, investissement en SCPI...), en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux adaptés à la situation patrimoniale du client haut de gamme pour obtenir des revenus complémentaires et optimiser la détention de ses biens immobiliers en accord avec ses problématiques patrimoniales.

Prescrire une stratégie de transmission du patrimoine du client particulier haut de gamme, en respectant les principes de la conformité bancaire, en s'appuyant sur les règles juridiques et fiscales en vigueur (modification régime matrimonial, donation, donation-partage...) pour anticiper les enjeux successoraux et minimiser l'impact fiscal.

Mettre en œuvre la démarche de conseil pour la mise en place de la structure de détention (personnelle, sociétaire, civile ou mixte) de son patrimoine immobilier et financier la plus adaptée à sa situation en analysant les risques et les incidences fiscales, juridiques et patrimoniales des différentes options possibles.

Évaluer régulièrement la performance des solutions financières, immobilières et de crédit mises en place pour un client particulier haut de gamme en utilisant des outils de reporting financier, en collaborant avec les gestionnaires de portefeuille, en analysant les données de marché et les indicateurs de performance clés afin d'ajuster les stratégies patrimoniales et optimiser les résultats financiers.

Négocier les conditions tarifaires d'une offre commerciale dédiée au marché patrimonial lors de la présentation de solutions patrimoniales (ventes croisées, recherches de contreparties, ...), 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 pour le bénéfice des deux parties.

Formaliser la contractualisation, avec le client particulier haut de gamme, 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.

Réaliser le suivi des solutions acceptées par le client, en vérifiant leur bienfondé au regard des évolutions possibles de sa situation patrimoniale, ainsi que des évolutions réglementaires, fiscales et de celle des marchés afin de bénéficier d'une stratégie patrimoniale toujours actualisée.

Convaincre et expliquer au client l'opportunité d'un changement de stratégie par de nouveaux montages spécifiques et complexes, en s'appuyant entre autres sur ses partenaires extérieurs (avocat, notaire...) dans le but d'anticiper un

changement conjoncturel défavorable.

Mettre en place des actions commerciales dédiées à la clientèle patrimoniale en synergie avec les autres métiers de la banque ou les filiales de l'établissement bancaire via différents moyens (démarches collectives, prospection, organisation de réunions thématiques...) afin de réaliser les objectifs commerciaux collectivement alloués et accroître tant la satisfaction client que l'amélioration du Produit net bancaire (PNB).

Générer de la recommandation en s'appuyant sur ses clients satisfaits identifiés via les outils d'enquête de satisfactions de l'établissement bancaire afin 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...) et d'améliorer la rentabilité du portefeuille.

Blocs de compétences

RNCP41652BC01 — Établir un bilan patrimonial global d'un client haut de gamme

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un entretien de découverte avec le client particulier haut de gamme, en tenant compte des situations éventuelles de handicap, afin de recueillir la situation personnelle, familiale, professionnelle, fiscale et patrimoniale du client ainsi que ses attentes, objectifs, projets spécifiques et complexes liés à son niveau de patrimoine et de revenu (juridiques, financier, immobilier...)

Analyser la situation patrimoniale du client particulier haut de gamme selon sa situation juridique, fiscale et patrimoniale (financier, immobilier, diversification), en s'appuyant sur les informations recueillies lors de l'entretien découverte et sur les différents documents fiscaux remis, en termes de classe d'actif et de répartition entre les membres de la famille afin d'identifier ses problématiques patrimoniales.

Analyser les différents moyens/ éléments de protection de la famille ainsi que du patrimoine actuellement mis en place par le client particulier haut de gamme (santé, prévoyance, retraite complémentaire, et autres assurances multiformes...), en analysant sa situation familiale (régime matrimonial, nombre d'enfants, handicaps...), en tenant compte de sa situation patrimoniale globale afin d'en assurer une protection optimale pour lui et sa famille en cas de survenance d'évènements tant favorables que défavorables

(naissance, maladie, décès, dégâts divers, cambriolage, accident de la vie, perte d'emploi...).

Établir un diagnostic patrimonial global du client particulier haut de gamme,

en s'appuyant sur l'analyse de sa situation patrimoniale globale, intégrant les dimensions civiles / juridiques, fiscales, sociales, financières et professionnelles, en auditant ses modes de détention de patrimoine avec les outils à disposition tels que des simulateurs afin d'en hiérarchiser les objectifs patrimoniaux convenus.

Présenter les conclusions du bilan patrimonial et les principales préconisations de solutions patrimoniales retenues afin de répondre aux attentes, objectifs, projets spécifiques et complexes du client et de faire entrevoir toutes les problématiques et solutions patrimoniales (cas particuliers liés à la dépendance et l'épargne « verte »).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle d'un ou plusieurs cas pratiques à l'écrit et/ou à l'oral, reproduisant une ou plusieurs mises en situation professionnelle et permettant d'apprécier la capacité de mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

L'ensemble des éléments relevant de la situation patrimoniale d'un client particulier fortuné lui sont fournis afin de pouvoir les étudier et les analyser (situation fictive).

Analyser les situations matrimoniale et patrimoniale du client à l'aide des différents documents fiscaux remis ;

Identifier et analyser les risques financiers liés à la situation patrimoniale du client ;

Identifier les moyens de protection de sa famille et déterminer les conséquences de la survenance d'évènements patrimoniaux ;

Rédiger le bilan patrimonial du client ;

Proposer des solutions en lien avec le bilan établi ;

Expliquer et argumenter la stratégie proposée.

RNCP41652BC02 — Concevoir une stratégie patrimoniale globale

LISTE DE COMPÉTENCES

S'appuyer sur une veille économique et réglementaire en ayant recours, le cas échéant à des ressources internet et/ou à l'intelligence artificielle et analyser les évolutions touchant l'activité de la clientèle patrimoniale afin de proposer des solutions conformes et adaptées aux besoins des clients patrimoniaux, dans le respect des exigences

éthiques et de transparence.

Évaluer les opportunités d'investissement à l'international pour les clients particuliers haut de gamme, en analysant les conditions économiques et fiscales des marchés étrangers, en collaborant avec des experts locaux et en utilisant des outils d'analyse comparative afin de diversifier les portefeuilles et maximiser les rendements patrimoniaux.

Prescrire des recommandations de réorganisation des actifs financiers détenus par le client particulier haut de gamme, en respectant les principes de la conformité bancaire et en s'appuyant sur les devoirs d'information et de mise en garde de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), en s'appuyant sur le degré de risque qu'il est prêt à prendre, son horizon de placement, ses objectifs afin d'optimiser la détention de ses actifs pour répondre au mieux à ses problématiques patrimoniales.

Prescrire des recommandations relatives aux investissements immobiliers (investissements locatifs de défiscalisation, investissement en SCPI...), en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux adaptés à la situation patrimoniale du client haut de gamme pour obtenir des revenus complémentaires et optimiser la détention de ses biens immobiliers en accord avec ses problématiques patrimoniales.

Prescrire une stratégie de transmission du patrimoine du client particulier haut de gamme, en respectant les principes de la conformité bancaire, en s'appuyant sur les règles juridiques et fiscales en vigueur (modification régime matrimonial, donation, donation-partage...) pour anticiper les enjeux successoraux et minimiser l'impact fiscal.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle d'un ou plusieurs cas pratiques à l'écrit et/ou à l'oral, reproduisant une ou plusieurs mises en situation professionnelle et permettant d'apprécier la capacité de mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

L'ensemble des éléments relevant de la situation patrimoniale d'un client fortuné lui sont fournis afin de pouvoir les étudier et les analyser (situation fictive).

A l'aide de ses connaissances, de son analyse de l'environnement économique, juridique et fiscal et international, il prescrit différentes solutions pertinentes et adaptées à la situation du client à l'échelle nationale dans le but d'optimiser sa situation fiscale et patrimoniale comme internationale.

RNCP41652BC03 — Déployer une stratégie patrimoniale globale

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en œuvre la démarche de conseil pour la mise en place de la structure de détention (personnelle, sociétaire, civile ou mixte) de son patrimoine immobilier et financier la plus adaptée à sa situation en analysant les risques et les incidences fiscales, juridiques et patrimoniales des différentes options possibles.

Évaluer régulièrement la performance des solutions financières, immobilières et de crédit mises en place pour un client particulier haut de gamme en utilisant des outils de reporting financier, en collaborant avec les gestionnaires de portefeuille, en analysant les données de marché et les indicateurs de performance clés afin d'ajuster les stratégies patrimoniales et optimiser les résultats financiers.

Négocier les conditions tarifaires d'une offre commerciale dédiée au marché patrimonial lors de la présentation de solutions patrimoniales (ventes croisées, recherches de contreparties, ...), 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 pour le bénéfice des deux parties.

Formaliser la contractualisation, avec le client particulier haut de gamme, 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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle d'un ou plusieurs cas pratiques à l'écrit et/ou à l'oral, reproduisant une ou plusieurs mises en situation professionnelle et permettant d'apprécier la capacité de mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

L'ensemble des éléments relevant de la situation patrimoniale d'un client fortuné lui sont fournis afin de pouvoir les étudier et les analyser (situation fictive).

Dans le cadre de cette étude de cas, il doit :

Proposer les solutions adaptées à la situation du client en termes d'épargne, d'investissement, de financement préconisées avec l'aide des expertises dédiées ;

Évaluer la performance de solutions financières, immobilières et de crédit ;

Négocier les conditions tarifaires des offres proposées dans le respect de ses délégations retranscrites dans une proposition écrite ;

Contractualiser et les faire signer au client.

RNCP41652BC04 — Développer et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser le suivi des solutions acceptées par le client, en vérifiant leur bienfondé au regard des évolutions possibles de sa situation patrimoniale, ainsi que des évolutions réglementaires, fiscales et de celle des marchés afin de bénéficier d'une stratégie patrimoniale toujours actualisée.

Convaincre et expliquer au client l'opportunité d'un changement de stratégie par de nouveaux montages spécifiques et complexes, en s'appuyant entre autres sur ses partenaires extérieurs (avocat, notaire...) dans le but d'anticiper un changement conjoncturel défavorable.

Mettre en place des actions commerciales dédiées à la clientèle patrimoniale en synergie avec les autres métiers de la banque ou les filiales de l'établissement bancaire via différents moyens (démarches collectives, prospection, organisation de réunions thématiques...) afin de réaliser les objectifs commerciaux collectivement alloués et accroître tant la satisfaction client que l'amélioration du Produit net bancaire (PNB).

Générer de la recommandation en s'appuyant sur ses clients satisfaits identifiés via les outils d'enquête de satisfactions de l'établissement bancaire afin 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...) et d'améliorer la rentabilité du portefeuille.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résolution individuelle d'un ou plusieurs cas pratiques à l'écrit et/ou à l'oral, reproduisant une ou plusieurs mises en situation professionnelle et permettant d'apprécier la capacité de mise en œuvre opérationnelle des compétences du bloc.

En fonction du cas présenté, il identifie les étapes et questions clés qui composent un entretien de suivi de la situation patrimoniale d'un client.

Il fait les propositions adaptées suite au projet de transmission de son entreprise.

Il identifie les collaborateurs/services de son établissement bancaire avec lesquels il peut travailler en synergie pour aller conquérir de nos clients patrimoniaux.

Il présente les techniques à utiliser pour demander de la recommandation à ses clients.

Le candidat répond aux questions relatives la manière dont il peut développer son portefeuille au quotidien.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en gestion patrimoniale 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 fortune

Conseiller en investissements privés

Conseiller en placements et en investissements financiers

Conseiller expert en patrimoine financier

Conseiller gestion d'actifs

Conseiller privé sénior

Gérant de portefeuille sous mandat

Gestionnaire de patrimoine

Expert en gestion patrimoniale

Ingénieur en gestion patrimoniale/ Ingénieur patrimonial

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 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 sont encadrés par les articles L519-1 et suivants du Code monétaire et financier.

Les intermédiaires en assurance 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 6 inscrit au RNCP ou d'un diplôme universitaire (Licence, BUT). (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	8 117 €
Selon la branche	7 000 € – 9 071 €
Prise en charge	Branches concernées
8 117 €	Valeur par défaut · 209 branches
9 071 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
8 396 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
8 000 €	CPNE du notariat
7 000 €	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	33	0	100 %	93 %
2022	29	0	100 %	92 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36071

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35077, RNCP35452, RNCP36071, RNCP36074, RNCP38949, RNCP39112

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41652/>

Où se former

Formations référencées	5
Organismes	1
Régions couvertes	1

Prix indicatif 2 660 € – 7 875 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	28
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	29
Montant total engagé	109 399 €
Coût moyen par dossier	3 772 €
Durée moyenne	169 h
Période	12/2025 – 08/2026
France compétences	67 %
Entreprise	30 %
Reste à charge titulaire	3 %

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