

Consultant financier et patrimonial

RNCP41696 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41003, 41014, 42133
Code(s) ROME	C1303, C1501, C1207, C1205, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2027

Certificateur(s)

PAZEL · SIRET : 78994702500043

Partenaires habilités

27 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 27 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
E.O.L	49139960600020	Former et organiser l'évaluation
E.O.L	49139960600046	Former et organiser l'évaluation
EOL	49139960600038	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800015	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800031	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500058	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500066	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000015	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000023	Former et organiser l'évaluation
IFC LOIRE	37924163100116	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 27 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41696-consultant-financier-et-patrimonial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le consultant financier et patrimonial accompagne ses clients – personnes morales ou physiques – dans la gestion, l'optimisation et la valorisation de leur patrimoine. C'est un spécialiste de l'investissement sur-mesure. Disponible et pédagogue, la relation qu'il instaure avec son client est fondée sur une confiance mutuelle et s'inscrit sur du long terme.

Ses missions principales incluent l'analyse de la situation financière et patrimoniale, la définition des objectifs (investissement, transmission, fiscalité), la proposition de stratégies personnalisées (placements financiers,

immobiliers, prévoyance) et leur suivi dans le temps. Il assure également une veille juridique et fiscale pour garantir la conformité des recommandations, tout en tenant compte des évolutions réglementaires.

ACTIVITÉS VISÉES

Application du cadre réglementaire prédéfini dans le secteur financier et patrimonial
Analyse de la situation financière et patrimoniale du prospect
Etablissement d'un bilan patrimonial et financier personnalisé
Contractualisation avec le client
Amélioration continue
Élaboration de la stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client
Déploiement de la stratégie financière et patrimoniale personnalisée
Structuration de l'activité en conseil financier et patrimonial
Développement du portefeuille inclusif de prospects en conseil financier et patrimonial
Pilotage stratégique des équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale
Supervision de l'activité opérationnelle d'un service de gestion financière et patrimoniale
Identification des opportunités de développement sur le marché du conseil financier et patrimonial

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc n°1 : Élaborer le bilan financier et patrimonial du prospect
Veiller à la conformité réglementaire et à la transparence dans la relation avec le prospect et le client
Conduire une consultation inclusive et adaptée avec le prospect personne morale ou personne physique
Réaliser un état des lieux financier et patrimonial de la situation actuelle du prospect
Dresser le bilan financier et patrimonial du prospect
Présenter le bilan financier et patrimonial au prospect
Formaliser la collaboration en matière de conseil financier et patrimonial et avec un nouveau client
Optimiser sa gestion et son temps
Bloc n°2 : Piloter une stratégie de conseil financier et patrimonial pour le compte d'un client
Modéliser différents scénarios patrimoniaux sur des supports accessibles à tous en fonction des objectifs du client
Sélectionner en concertation avec le client le scénario le plus adapté à ses objectifs d'investissement
Cadrer la stratégie financière et patrimoniale choisie par le client
Accompagner le client de manière durable et inclusive
Ajuster la stratégie aux changements de situation personnelle ou professionnelle affectant le client et au regard du marché
Fidéliser les clients en offrant un service de qualité accessible à tous
Bloc n°3 : Élaborer une stratégie de développement d'une activité de conseil financier et patrimonial
Concevoir son offre de produits et des services en conseil financier et patrimonial
Mettre en place des outils de pilotage de l'activité de conseil
Piloter la stratégie de promotion de son activité de conseil financier et patrimonial
Mettre en œuvre une démarche de prospection ciblée dans une logique éthique et responsable
Bloc n°4 : Gérer le développement et les équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale
Structurer l'organisation d'un service de gestion financière et patrimoniale de manière inclusive
Maîtriser le budget de fonctionnement un service de gestion financière et patrimoniale
Coordonner l'activité des conseillers en gestion de patrimoine et des chargés de clientèle
Assurer la montée en compétences des collaborateurs
Structurer une veille juridique, économique et technique du secteur financier et patrimonial dans un cadre éthique, inclusif et durable
Effectuer des recherches approfondies sur les produits d'investissement

Blocs de compétences

RNCP41696BC01 — Elaborer le bilan financier et patrimonial du prospect

LISTE DE COMPÉTENCES

Veiller à la conformité réglementaire et à la transparence dans la relation avec le prospect et le client, en respectant les obligations légales, déontologiques et de transparence, afin de garantir un cadre conforme et transparent préalable à la consultation approfondie du prospect.

Conduire une consultation inclusive et adaptée avec le prospect personne morale ou personne physique, en menant un entretien structuré pour recueillir des informations relatives à sa situation personnelle, familiale, professionnelle, financière, fiscale et patrimoniale, en déterminant avec lui ses objectifs en matière d'investissement et son niveau d'appétence au risque, afin d'analyser la situation financière et patrimoniale actuelle du prospect.

Réaliser un état des lieux financier et patrimonial de la situation actuelle du prospect, en menant un audit sous différents angles : patrimonial, budgétaire, immobilier, fiscal et financier, en mettant en perspective les objectifs du prospect, son degré d'appétence au risque et les résultats de l'audit réalisé, afin d'établir le bilan financier et patrimonial du prospect.

Dresser le bilan financier et patrimonial du prospect, en se basant sur l'analyse patrimoniale et en émettant des recommandations personnalisées et accessibles par le prospect, afin de le présenter au prospect.

Présenter le bilan financier et patrimonial au prospect, en exposant les conclusions des analyses menées sous des formats accessibles à tous, les incohérences constatées entre les objectifs poursuivis et la stratégie d'investissement et d'épargne actuelle, afin de contractualiser et de transformer le prospect en client.

Formaliser la collaboration en matière de conseil financier et patrimonial et avec un nouveau client, en définissant avec lui la nature, l'étendue de la prestation de conseil, les modalités de rémunération, les adaptations nécessaires en fonction de sa situation notamment de handicap, en validant la méthodologie, le type d'accompagnement, la prestation, les éléments d'ordre budgétaires, en contractualisant la prestation, afin d'établir une stratégie d'investissement personnalisée en concertation avec le client.

Optimiser sa gestion et son temps, en utilisant des outils numériques innovants, comme l'intelligence artificielle, en interrogeant des solutions connectées à des bases de données actualisées en matière fiscale, juridique et financière, afin d'accompagner la modélisation de scénarios d'investissement conformes à la législation en vigueur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas "Élaboration du bilan financier et patrimonial d'un prospect" et soutenance orale.

RNCP41696BC02 — Piloter une stratégie de conseil financier et patrimonial pour le compte d'un client

LISTE DE COMPÉTENCES

Modéliser différents scénarios patrimoniaux sur des supports accessibles à tous en fonction des objectifs du client, en comparant différentes propositions de solutions au regard des évolutions réglementaires et fiscales et de la situation du client, en intégrant l'impact de ses choix patrimoniaux et financiers sur la société et l'environnement, afin de proposer des solutions d'investissement en adéquation avec les objectifs du client et ses valeurs.

Sélectionner en concertation avec le client le scénario le plus adapté à ses objectifs d'investissement, en le guidant dans ses choix et sur les produits d'investissement proposés notamment en recherchant des meilleurs placements au regard des attentes du client, notamment RSE, en proposant des solutions éthiques, inclusives et adaptées, afin de rédiger une proposition de stratégie patrimoniale à déployer.

Cadrer la stratégie financière et patrimoniale choisie par le client, en préparant le dossier sur un support accessible, en prenant en compte l'ensemble des contraintes financières et organisationnelles du client, afin de valider définitivement la proposition à déployer.

Accompagner le client de manière durable et inclusive, en apportant son expertise en droit de la famille, en droit immobilier et en droit des affaires, en organisant des retours réguliers a minima annuel pour le suivi de l'évolution des investissements, en anticipant pour le client la déclaration fiscale, afin d'assurer le suivi de la stratégie financière et patrimoniale déployée.

Ajuster la stratégie aux changements de situation personnelle ou professionnelle affectant le client et au regard du marché, en repensant l'ingénierie patrimoniale et en révisant l'offre de produits et de services, afin d'accompagner le client dans tous les événements pouvant altérer ou remettre en cause la pérennité de son patrimoine.

Fidéliser les clients en offrant un service de qualité accessible à tous, en établissant une relation de confiance avec son client, en transmettant des rapports périodiques sur l'évolution du patrimoine de chaque investisseur, afin d'assurer la satisfaction du client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle "Pilotage d'une stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client privé" et soutenance orale.

Mise en situation professionnelle "Déploiement d'une stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client professionnel ou chef d'entreprise associé" et soutenance orale.

RNCP41696BC03 — Elaborer une stratégie de développement d'une activité de conseil financier et patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir son offre de produits et des services en conseil financier et patrimonial, au regard des recherches, en identifiant de nouveaux investissements notamment à l'international, en collaborant avec d'autres professionnels du secteur pour optimiser les stratégies, afin de consolider éthiquement et durablement l'activité de conseil financier et patrimonial.

Mettre en place des outils de pilotage de l'activité de conseil, en structurant des indicateurs de performance pertinents, en organisant des points de contrôle réguliers et en analysant les résultats dans une logique d'amélioration continue, afin de pérenniser l'activité de conseil.

Piloter la stratégie de promotion de son activité de conseil financier et patrimonial,

en définissant une typologie de prospects, en construisant un message personnalisé, inclusif et accessible via des canaux adaptés et en respectant les obligations légales, afin d'accroître le rayonnement et la notoriété de l'activité de conseil et de prendre contact avec des prospects.

Mettre en œuvre une démarche de prospection ciblée dans une logique éthique et responsable, en initiant des contacts auprès de prospects potentiels, en assistant aux actions de communication accessibles organisées à destination des clients, des prospects et/ou des professionnels de la gestion de patrimoine, afin d'identifier les futurs clients et développer le portefeuille du service en conseil financier et patrimonial.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle "Élaboration d'une stratégie de développement d'une activité de conseil financier et patrimonial" et soutenance orale.

RNCP41696BC04 — Gérer le développement et les équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer l'organisation d'un service de gestion financière et patrimoniale de manière inclusive, en tenant compte des connaissances, des compétences et de l'expérience de chacun des collaborateurs pour répartir les tâches à accomplir et, le cas échéant, en recrutant de nouveaux profils, afin de renforcer les équipes en place et d'optimiser le fonctionnement du service.

Maîtriser le budget de fonctionnement d'un service de gestion financière et patrimoniale, dans un cadre financier et éthique préétabli en contrôlant les recettes et les dépenses au regard de l'objectif à atteindre, afin d'optimiser les ressources.

Coordonner l'activité des conseillers en gestion de patrimoine et des chargés de clientèle, en mettant en place un management agile et inclusif, en veillant au respect des procédures et du cadre établi, afin d'assurer la mise en œuvre et le suivi des actions de conseil financier et patrimonial.

Assurer la montée en compétences des collaborateurs, en supervisant la gestion opérationnelle des équipes et en encourageant le développement des compétences avec une politique d'inclusion et de diversité garantissant que tous les membres de l'équipe se sentent valorisés et soutenus, afin de maintenir un niveau d'implication et de qualification optimal adapté aux prestations de conseil financier et patrimonial et de développer le service.

Structurer une veille juridique, économique et technique du secteur financier et patrimonial dans un cadre éthique, inclusif et durable, en analysant les informations techniques et légales du secteur, les tendances et la concurrence du marché financier et patrimonial, en développant des relations avec les acteurs locaux, afin de se positionner sur le marché du conseil patrimonial et financier.

Effectuer des recherches approfondies sur les produits d'investissement, en mobilisant des sources fiables, des outils d'analyse numériques, ainsi que des méthodes d'évaluation, en suivant les rendements des produits d'investissements pour en déterminer les caractéristiques, les risques, la rentabilité potentielle afin de se constituer une offre de produits d'investissement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas "Gestion du développement et des équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale" et soutenance orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le consultant financier et patrimonial exerce principalement dans les secteurs de l'assurance, de la gestion de patrimoine, de l'immobilier, des services bancaires et financiers et en banque.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction de l'organisation, de sa taille et de son savoir-faire, les libellés de fonction désignant le consultant financier et patrimonial, sont les suivants :

Conseiller patrimonial / Consultant patrimonial
Conseiller financier / Consultant financier
Conseiller financier en gestion de patrimoine
Conseiller en ingénierie patrimoniale
Conseiller en investissements financiers
Conseiller épargne et patrimoine
Courtier en produits d'assurance
Ingénieur d'affaire
Ingénieur patrimonial
Conseiller / Banquier privé

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

En tant qu'indépendant, le consultant financier et patrimonial bénéficie du statut de CIF (Conseiller en Investissements Financiers). Son activité est encadrée par le Code monétaire et financier et le règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers. Il est alors assujéti à certaines obligations administratives, professionnelles et morales :

Respecter les conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence professionnelle,

Respecter les règles d'organisation et de bonne conduite,

Souscrire une assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle,

Adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF,

Être immatriculé auprès de l'ORIAS,

Ne pas recevoir de fonds sans rapport avec l'exercice des fonctions de CIF ni d'instruments financiers,

S'acquitter d'une contribution annuelle à l'AMF.

Par ailleurs, dans le cadre d'une activité de commercialisation, le consultant patrimonial et financier, devra obtenir les habilitations nécessaires à la manipulation des produits distribués (carte T, statut d'IOBSP...). De même, pour réaliser des consultations juridiques, il devra pouvoir justifier de la Compétence Juridique Appropriée (CJA).

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 507 €
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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 982
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QEX01 — Managers en banque assurance R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les prérequis pour accéder à certification sont les suivants :

Être titulaire d'une licence ou d'un titre de niveau 6, dans les domaines de la comptabilité, de la gestion ou de la finance.

Étude du dossier

Examens (écrits + entretiens).

Les entretiens portent avant tout sur les objectifs et la motivation du postulant, ils peuvent comporter des éléments d'appréciation relatifs à des aspects plus techniques. Ils peuvent porter en outre sur les premiers stages et expériences professionnelles effectués par les postulants/es. L'exigence d'expériences significatives dans le domaine visé par le candidat est renforcée en fonction des années.

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

Le jury de délivrance de la certification est composé à 60% de professionnels et 40% de représentants de PPA. Il comprend 5 membres :

3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement, dont l'un est président du jury

2 représentants de PPA dont le directeur de l'organisme.

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	7 290 €
Selon la branche	6 906 € – 7 470 €
Prise en charge	Branches concernées
7 290 €	Valeur par défaut · 204 branches
7 338 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche Banque Populaire

7 470 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
7 353 €	CPNE des agents généraux d'assurance
6 998 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 906 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	27/11/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2027
Date de dernière délivrance possible	27/11/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	94	0	97 %	65 %
2022	29	0	96 %	58 %
2021	24	0	89 %	53 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35077

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35077, RNCP39229, RNCP39957

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ppa.fr/ecole-commerce-alternance/cycle-mba-gestion-de-patrimoine.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41696/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).