

Expert en gestion de patrimoine

RNCP42056 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 313m
Formacode(s)	41014, 41007, 41080
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/04/2026
Date d'échéance	01/04/2029

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300230

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'expert en gestion de patrimoine intervient auprès d'une clientèle à forts enjeux, particuliers et chefs d'entreprise, pour analyser des situations patrimoniales globales, élaborer des stratégies personnalisées et formuler des préconisations intégrant des dimensions juridiques, fiscales, financières, assurantielles et successorales. Il exerce dans un environnement fortement réglementé, marqué notamment par les exigences issues des dispositifs MiFID II, DDA, LCB-FT, RGPD et par l'intégration croissante des enjeux de durabilité et de responsabilité sociale. Dans ce contexte, la certification vise à sécuriser et professionnaliser l'exercice du métier, en attestant la maîtrise de compétences stratégiques à forte valeur ajoutée, allant au-delà de la simple commercialisation de produits financiers. Elle répond à un besoin clairement identifié des établissements bancaires, assurantiels et patrimoniaux de disposer de professionnels capables de délivrer un conseil global, conforme, responsable et durable, tout en contribuant au développement et à la fidélisation de la clientèle patrimoniale.

Les objectifs de la certification sont ainsi de

valider la capacité du candidat à conduire un diagnostic patrimonial complet et structuré ; attester de son aptitude à concevoir et mettre en œuvre des stratégies patrimoniales adaptées aux profils et aux objectifs des clients ; garantir la maîtrise du cadre réglementaire, des risques et des obligations déontologiques ; reconnaître une posture professionnelle autonome, experte et responsable dans la relation client.

La certification s'adresse prioritairement à des professionnels de la banque, de l'assurance et de la finance, disposant d'une expérience significative du conseil patrimonial ou souhaitant accéder à des fonctions d'expertise renforcée. Elle constitue un outil de reconnaissance professionnelle, de sécurisation des parcours et de montée en compétences, tant pour les titulaires que pour les employeurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Organisation de la collecte d'informations pour la découverte client

Mener un entretien patrimonial structuré

Élaboration du diagnostic patrimonial

Restitution du diagnostic patrimonial

Intégration des cadres juridiques et fiscaux dans la stratégie patrimoniale

Conception d'une offre de solutions patrimoniales adaptées

Élaboration d'une stratégie patrimoniale pour les dirigeants d'entreprise

Mobilisation des expertises internes et externes dans le conseil patrimonial

Structuration et planification de la mise en œuvre patrimoniale

Formalisation et engagement des décisions patrimoniales
Suivi de la relation client et de l'évolution patrimoniale
Développement du portefeuille client et amélioration de la performance commerciale
Pilotage de l'activité patrimoniale et reporting réglementaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les informations disponibles et besoins spécifiques du client ou prospect, y compris en situation de handicap, en mobilisant des sources internes (base client, CRM, historique des échanges) et externes (presse, sites spécialisés, bilans, réseaux sociaux professionnels). Utiliser des supports adaptés (documents FALC, outils numériques accessibles) et adopter une posture inclusive, afin de constituer une base d'analyse pertinente en amont de l'entretien.

Analyser les données collectées à l'aide d'outils internes (référentiels patrimoniaux, matrices d'analyse, outils CRM) pour identifier les manques et structurer les axes à approfondir en entretien.

Structurer les informations préalablement collectées en définissant des objectifs clairs, en s'appuyant sur des grilles de lecture patrimoniale, des outils de scoring ou des matrices SWOT, afin d'optimiser la préparation de l'entretien de découverte.

Questionner le client ou prospect en mobilisant des techniques de communication interpersonnelle (écoute active, reformulation, questionnement ouvert) et des supports adaptés (grilles d'entretien, tableaux de synthèse), en adoptant une posture inclusive prenant en compte les potentielles situations de handicap, afin de recueillir des informations précises sur sa situation et ses attentes.

Identifier les projets et motivations du client en analysant ses réponses à l'aide de techniques d'entretien semi-directif, de reformulation ciblée et de matrices de priorisation, pour structurer une proposition de conseil pertinente.

Évaluer le profil de risque et le niveau de connaissance financière du client à l'aide de questionnaires réglementaires (MIFID, DDA) ou internes, en s'appuyant sur des outils digitaux de diagnostic, afin de garantir la conformité des préconisations.

Exploiter les données patrimoniales (civiles, fiscales, professionnelles) en mobilisant des logiciels spécialisés (ex : outils de gestion de patrimoine), des bases réglementaires, des documents saisis dans le système d'information, ainsi que des outils d'intelligence artificielle pour repérer les éléments utiles à l'analyse.

Analyser les composantes du patrimoine personnel et professionnel, y compris les biens détenus à l'étranger, à partir de la situation civile et fiscale du client ou prospect, dans le but d'élaborer un diagnostic adapté à l'ensemble de sa situation.

Prioriser les enjeux en mettant en relation les problématiques patrimoniales identifiées avec les objectifs du client, à l'aide d'outils d'analyse tels que des matrices de pertinence, des systèmes de scoring et de priorisation, afin de définir des axes d'intervention personnalisés.

Rédiger une synthèse patrimoniale claire, structurée et accessible, y compris au format FALC, en mobilisant des outils bureautiques, des modèles internes et les données issues de l'analyse et des échanges avec le client, afin de formaliser les constats patrimoniaux.

Présenter les écarts entre la situation actuelle et les objectifs du client en s'appuyant sur des supports visuels accessibles (tableaux comparatifs, graphiques, infographies), des exemples concrets, et, si besoin, des documents en FALC, tout en adoptant une posture inclusive afin de rendre le diagnostic compréhensible pour tous, y compris les personnes en situation de handicap.

Adapter la restitution du diagnostic patrimonial au profil du client, à l'oral comme à l'écrit, en utilisant un langage clair, des supports visuels adaptés (ex. : tableaux, graphiques, infographies, FALC), et une posture pédagogique, afin de faciliter la compréhension

Accompagner le client dans la mise en place d'une stratégie civile d'organisation successorale, en analysant sa situation familiale et matrimoniale, en mobilisant les dispositifs juridiques appropriés (donation, testament, régimes matrimoniaux, démembrement, etc.) et des outils de simulation patrimoniale, afin d'anticiper la transmission de son patrimoine, protéger ses proches et sécuriser juridiquement et fiscalement les choix effectués

Apporter un conseil sur le plan civil en tenant compte de la situation personnelle, familiale et matrimoniale du client ou prospect, en s'appuyant sur l'analyse des données juridiques et des référentiels réglementaires, afin d'élaborer des scénarios adaptés à une succession subie et proposer des pistes d'action pertinentes en matière de règlement de la succession, de préservation du patrimoine familial et de protection des héritiers.

Apporter un conseil sur le plan fiscal en tenant compte de la situation personnelle, professionnelle et patrimoniale du client ou prospect, en mobilisant des outils de simulation fiscale, des bases réglementaires actualisées et des comparatifs de dispositifs fiscaux, afin d'identifier les leviers d'optimisation, de conformité et d'anticipation adaptés à

ses objectifs.

Élaborer une stratégie patrimoniale globale et personnalisée, en sélectionnant, dans le respect de la déontologie, de la réglementation et des critères ESG, les solutions bancaires, assurantielles, financières, foncières et spécifiques adaptées aux objectifs du client, afin de répondre à ses besoins de protection, de placement, de diversification et de transmission."

Proposer des solutions de diversification patrimoniale en identifiant, dans l'offre interne ou externe, des dispositifs spécifiques, y compris des produits complexes, afin de répondre aux objectifs différenciés du client.

Proposer des solutions de financement adaptées à la situation patrimoniale du client en tenant compte des leviers fiscaux et réglementaires, pour soutenir une stratégie globale d'investissement.

Conseiller le chef d'entreprise sur la structuration de son patrimoine professionnel et personnel en identifiant les dispositifs adaptés, afin de sécuriser ses intérêts personnels et professionnels.

Conseiller le chef d'entreprise sur la protection de sa situation sociale et patrimoniale en identifiant les dispositifs de prévoyance adaptés, pour répondre à ses besoins spécifiques et anticiper les risques personnels et professionnels.

Accompagner le chef d'entreprise dans la transmission de son entreprise en élaborant des scénarios patrimoniaux adaptés, afin d'anticiper les enjeux successoraux et d'optimiser les impacts financiers et fiscaux sur l'ensemble de son patrimoine.

Identifier les besoins d'expertise complémentaires en analysant la situation du client, pour mobiliser les spécialistes internes ou externes adaptés.

Mobiliser les experts internes ou externes en tenant compte des procédures de l'établissement, pour coconstruire la stratégie patrimoniale du client.

Faciliter la coordination avec les experts et la transmission d'informations utiles en assurant le lien entre les acteurs, pour garantir la cohérence des préconisations patrimoniales.

Formaliser les préconisations validées avec les experts en synthétisant les éléments, pour établir un bilan clair et structuré.

Évaluer les impacts fiscaux et patrimoniaux de chaque scénario à l'aide d'outils d'aide à la décision, pour proposer une solution cohérente et argumentée.

Planifier la mise en œuvre des préconisations en définissant des jalons, pour garantir la bonne exécution de la stratégie patrimoniale.

Présenter les préconisations issues de la stratégie patrimoniale, en mobilisant des supports visuels ou écrits (diaporamas, fiches de synthèse, projections financières, simulations fiscales), en adoptant une posture pédagogique, en engageant un dialogue de négociation si nécessaire, et en recourant, le cas échéant, au FALC, dans une démarche de communication claire et d'excellence de service, pour concrétiser les projets du client.

Concrétiser la vente de la solution patrimoniale retenue en mobilisant les outils de gestion (CRM, GED, logiciels métier), les procédures internes, les échanges sécurisés avec les experts (juristes, notaires, conseillers spécialisés) et les circuits de validation, afin d'assurer une exécution fluide, conforme aux règles réglementaires et déontologiques.

Assurer le suivi opérationnel et relationnel de la mise en œuvre des solutions en mobilisant des outils de gestion (CRM, rétroplannings, tableaux de bord) et en coordonnant les parties prenantes, afin de garantir une relation client durable et d'adapter la stratégie si nécessaire

Entretenir une relation de confiance durable avec le client en utilisant des moyens de communication adaptés (email, téléphone, visioconférence, plateformes sécurisées), dans le respect des normes en vigueur (RGPD, CNIL, secret professionnel), et en organisant des échanges réguliers (revues annuelles, bilans de situation), pour renforcer la fidélisation et l'engagement du client sur le long terme.

Adapter la stratégie patrimoniale à l'évolution du profil et des besoins du client, en recueillant des informations lors d'entretiens de suivi ou de mise à jour, en s'appuyant sur des outils de diagnostic patrimonial ou de scoring, et en intégrant les évolutions juridiques, fiscales, économiques et sociales, afin de proposer des ajustements adaptés, notamment dans le cadre de situations de vulnérabilité.

Assurer la surveillance des avoirs clients et identifier les situations à risque en analysant les indicateurs réglementaires et comportementaux à l'aide des outils internes (alertes KYC, scoring LCBFT, détection d'anomalies), tout en se conformant aux normes en vigueur (MIFID, PRIIPS, FATCA, RGPD...) et en mobilisant les services concernés en cas de suspicion, afin de prévenir les risques juridiques et opérationnels.

Analyser la composition et le potentiel de développement de son portefeuille, en exploitant les outils de segmentation, les données CRM et les tableaux de bord d'activité, afin d'identifier les axes de croissance, prospecter de nouveaux clients à potentiel patrimonial à l'aide d'actions ciblées (prescription, prospection digitale/physique), et fidéliser les clients existants via des parcours relationnels personnalisés et l'intervention d'experts.

Piloter la rentabilité de son activité en utilisant les outils de suivi (tableaux de bord, indicateurs de performance, simulation de marge, scoring client) pour adapter ses priorités commerciales aux objectifs définis et maximiser la valeur client.

Contribuer au développement collectif en accompagnant les collaborateurs dans l'identification d'opportunités patrimoniales, en animant des actions de formation ou de co-construction, afin de renforcer les compétences internes et créer des synergies commerciales.

Assurer la traçabilité de son activité commerciale et patrimoniale en renseignant les outils de reporting (CRM, tableaux de suivi, rapports de mission), en complétant les indicateurs clés et en produisant des synthèses lisibles et exploitables par les directions, afin d'appuyer le pilotage de la performance.

Assurer le renseignement des dispositifs de contrôle interne et réglementaire en appliquant les procédures en vigueur, en utilisant les outils de conformité (grilles, checklists, solutions digitales) et en respectant les délais de remontée, afin de garantir la traçabilité et la conformité des actions réalisées.

Partager les informations essentielles avec les parties prenantes internes et externes en réalisant un reporting synthétique (tableaux de bord, comptes rendus, alertes) sur l'avancement des négociations ou opérations en cours, via des canaux sécurisés et collaboratifs (intranet, messagerie, plateformes partagées), en veillant à l'accessibilité des supports et à la prise en compte des situations de handicap, afin de garantir la coordination des actions et la continuité de service."

Blocs de compétences

RNCP42056BC01 — Collecter, analyser et restituer la situation patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les informations disponibles et besoins spécifiques du client ou prospect, y compris en situation de handicap, en mobilisant des sources internes (base client, CRM, historique des échanges) et externes (presse, sites spécialisés, bilans, réseaux sociaux professionnels). Utiliser des supports adaptés (documents FALC, outils numériques accessibles) et adopter une posture inclusive, afin de constituer une base d'analyse pertinente en amont de l'entretien.

Analyser les données collectées à l'aide d'outils internes (référentiels patrimoniaux, matrices d'analyse, outils CRM) pour identifier les manques et structurer les axes à approfondir en entretien.

Structurer les informations préalablement collectées en définissant des objectifs clairs, en s'appuyant sur des grilles de lecture patrimoniale, des outils de scoring ou des matrices SWOT, afin d'optimiser la préparation de l'entretien de découverte.

Questionner le client ou prospect en mobilisant des techniques de communication interpersonnelle (écoute active, reformulation, questionnement ouvert) et des supports adaptés (grilles d'entretien, tableaux de synthèse), en adoptant une posture inclusive prenant en compte les potentielles situations de handicap, afin de recueillir des informations précises sur sa situation et ses attentes.

Identifier les projets et motivations du client en analysant ses réponses à l'aide de techniques d'entretien semi-directif, de reformulation ciblée et de matrices de priorisation, pour structurer une proposition de conseil pertinente.

Évaluer le profil de risque et le niveau de connaissance financière du client à l'aide de questionnaires réglementaires (MIFID, DDA) ou internes, en s'appuyant sur des outils digitaux de diagnostic, afin de garantir la conformité des préconisations.

Exploiter les données patrimoniales (civiles, fiscales, professionnelles) en mobilisant des logiciels spécialisés (ex : outils de gestion de patrimoine), des bases réglementaires, des documents saisis dans le système d'information, ainsi que des outils d'intelligence artificielle pour repérer les éléments utiles à l'analyse.

Analyser les composantes du patrimoine personnel et professionnel, y compris les biens détenus à l'étranger, à partir de la situation civile et fiscale du client ou prospect, dans le but d'élaborer un diagnostic adapté à l'ensemble de sa situation.

Prioriser les enjeux en mettant en relation les problématiques patrimoniales identifiées avec les objectifs du client, à l'aide d'outils d'analyse tels que des matrices de pertinence, des systèmes de scoring et de priorisation, afin de définir des axes d'intervention personnalisés.

Rédiger une synthèse patrimoniale claire, structurée et accessible, y compris au format FALC, en mobilisant des outils bureautiques, des modèles internes et les données issues de l'analyse et des échanges avec le client, afin de formaliser les constats patrimoniaux.

Présenter les écarts entre la situation actuelle et les objectifs du client en s'appuyant sur des supports visuels

accessibles (tableaux comparatifs, graphiques, infographies), des exemples concrets, et, si besoin, des documents en FALC, tout en adoptant une posture inclusive afin de rendre le diagnostic compréhensible pour tous, y compris les personnes en situation de handicap.

Adapter la restitution du diagnostic patrimonial au profil du client, à l'oral comme à l'écrit, en utilisant un langage clair, des supports visuels adaptés (ex. : tableaux, graphiques, infographies, FALC), et une posture pédagogique, afin de faciliter la compréhension

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite terminale individuelle, d'une durée totale de 3 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client.

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle et pratiquer une approche globale de la situation patrimoniale du client. Déterminer, sur la base des informations fournies et de la problématique client énoncée, les informations manquantes pour conduire son analyse, et procéder aux différentes étapes de la construction du conseil patrimonial : Choix des informations à retenir, interprétation des documents en vue de leur exploitation dans le cadre de l'étude patrimoniale, évaluation des composantes du patrimoine, définition des axes de travail pour construire son analyse préalable.

Le candidat rédigera un rapport patrimonial, incluant son diagnostic en rapport avec les objectifs du client et les pistes de travail envisagées.

RNCP42056BC02 — Élaborer et préconiser une stratégie patrimoniale intégrant les dimensions juridiques, fiscales et financières

LISTE DE COMPÉTENCES

Accompagner le client dans la mise en place d'une stratégie civile d'organisation successorale, en analysant sa situation familiale et matrimoniale, en mobilisant les dispositifs juridiques appropriés (donation, testament, régimes matrimoniaux, démembrement, etc.) et des outils de simulation patrimoniale, afin d'anticiper la transmission de son patrimoine, protéger ses proches et sécuriser juridiquement et fiscalement les choix effectués

Apporter un conseil sur le plan civil en tenant compte de la situation personnelle, familiale et matrimoniale du client ou prospect, en s'appuyant sur l'analyse des données juridiques et des référentiels réglementaires, afin d'élaborer des scénarios adaptés à une succession subie et proposer des pistes d'action pertinentes en matière de règlement de la succession, de préservation du patrimoine familial et de protection des héritiers.

Apporter un conseil sur le plan fiscal en tenant compte de la situation personnelle, professionnelle et patrimoniale du client ou prospect, en mobilisant des outils de simulation fiscale, des bases réglementaires actualisées et des comparatifs de dispositifs fiscaux, afin d'identifier les leviers d'optimisation, de conformité et d'anticipation adaptés à ses objectifs.

Élaborer une stratégie patrimoniale globale et personnalisée, en sélectionnant, dans le respect de la déontologie, de la réglementation et des critères ESG, les solutions bancaires, assurantielles, financières, foncières et spécifiques adaptées aux objectifs du client, afin de répondre à ses besoins de protection, de placement, de diversification et de transmission."

Proposer des solutions de diversification patrimoniale en identifiant, dans l'offre interne ou externe, des dispositifs spécifiques, y compris des produits complexes, afin de répondre aux objectifs différenciés du client.

Proposer des solutions de financement adaptées à la situation patrimoniale du client en tenant compte des leviers fiscaux et réglementaires, pour soutenir une stratégie globale d'investissement.

Conseiller le chef d'entreprise sur la structuration de son patrimoine professionnel et personnel en identifiant les dispositifs adaptés, afin de sécuriser ses intérêts personnels et professionnels.

Conseiller le chef d'entreprise sur la protection de sa situation sociale et patrimoniale en identifiant les dispositifs de prévoyance adaptés, pour répondre à ses besoins spécifiques et anticiper les risques personnels et professionnels.

Accompagner le chef d'entreprise dans la transmission de son entreprise en élaborant des scénarios patrimoniaux adaptés, afin d'anticiper les enjeux successoraux et d'optimiser les impacts financiers et fiscaux sur l'ensemble de son patrimoine.

Identifier les besoins d'expertise complémentaires en analysant la situation du client, pour mobiliser les spécialistes internes ou externes adaptés.

Mobiliser les experts internes ou externes en tenant compte des procédures de l'établissement, pour coconstruire la stratégie patrimoniale du client.

Faciliter la coordination avec les experts et la transmission d'informations utiles en assurant le lien entre les acteurs, pour garantir la cohérence des préconisations patrimoniales.

Formaliser les préconisations validées avec les experts en synthétisant les éléments, pour établir un bilan clair et

structuré.

Évaluer les impacts fiscaux et patrimoniaux de chaque scénario à l'aide d'outils d'aide à la décision, pour proposer une solution cohérente et argumentée.

Planifier la mise en œuvre des préconisations en définissant des jalons, pour garantir la bonne exécution de la stratégie patrimoniale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite terminale individuelle, d'une durée totale de 3 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client.

Le candidat devra se mettre en situation professionnelle et élaborer une stratégie patrimoniale à partir d'une situation client :

Sur la base d'un rapport patrimonial et d'informations liées au projet du client et à son environnement, le candidat devra, élaborer une stratégie patrimoniale incluant l'approche civile et fiscale, patrimoniale, la sélection des produits et services bancaires, financiers, fonciers, assurance, le recours à des dispositifs spécifiques, la proposition de modes de financement du projet et leur argumentation, la stratégie liée au patrimoine professionnel.

Et constituer un dossier de préconisations tenant compte des projets et des objectifs, contenant les effets escomptés et les impacts prévisionnels, les raisons et les justifications des choix établis dans le respect de la réglementation et de la déontologie.

RNCP42056BC03 — Piloter, développer et sécuriser son activité patrimoniale dans le respect des cadres réglementaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Présenter les préconisations issues de la stratégie patrimoniale, en mobilisant des supports visuels ou écrits (diaporamas, fiches de synthèse, projections financières, simulations fiscales), en adoptant une posture pédagogique, en engageant un dialogue de négociation si nécessaire, et en recourant, le cas échéant, au FALC, dans une démarche de communication claire et d'excellence de service, pour concrétiser les projets du client.

Concrétiser la vente de la solution patrimoniale retenue en mobilisant les outils de gestion (CRM, GED, logiciels métier), les procédures internes, les échanges sécurisés avec les experts (juristes, notaires, conseillers spécialisés) et les circuits de validation, afin d'assurer une exécution fluide, conforme aux règles réglementaires et déontologiques.

Assurer le suivi opérationnel et relationnel de la mise en œuvre des solutions en mobilisant des outils de gestion (CRM, rétroplannings, tableaux de bord) et en coordonnant les parties prenantes, afin de garantir une relation client durable et d'adapter la stratégie si nécessaire

Entretenir une relation de confiance durable avec le client en utilisant des moyens de communication adaptés (email, téléphone, visioconférence, plateformes sécurisées), dans le respect des normes en vigueur (RGPD, CNIL, secret professionnel), et en organisant des échanges réguliers (revues annuelles, bilans de situation), pour renforcer la fidélisation et l'engagement du client sur le long terme.

Adapter la stratégie patrimoniale à l'évolution du profil et des besoins du client, en recueillant des informations lors d'entretiens de suivi ou de mise à jour, en s'appuyant sur des outils de diagnostic patrimonial ou de scoring, et en intégrant les évolutions juridiques, fiscales, économiques et sociales, afin de proposer des ajustements adaptés, notamment dans le cadre de situations de vulnérabilité.

Assurer la surveillance des avoirs clients et identifier les situations à risque en analysant les indicateurs réglementaires et comportementaux à l'aide des outils internes (alertes KYC, scoring LCBFT, détection d'anomalies), tout en se conformant aux normes en vigueur (MIFID, PRIIPS, FATCA, RGPD...) et en mobilisant les services concernés en cas de suspicion, afin de prévenir les risques juridiques et opérationnels.

Analyser la composition et le potentiel de développement de son portefeuille, en exploitant les outils de segmentation, les données CRM et les tableaux de bord d'activité, afin d'identifier les axes de croissance, prospecter de nouveaux clients à potentiel patrimonial à l'aide d'actions ciblées (prescription, prospection digitale/physique), et fidéliser les clients existants via des parcours relationnels personnalisés et l'intervention d'experts.

Piloter la rentabilité de son activité en utilisant les outils de suivi (tableaux de bord, indicateurs de performance, simulation de marge, scoring client) pour adapter ses priorités commerciales aux objectifs définis et maximiser la valeur client.

Contribuer au développement collectif en accompagnant les collaborateurs dans l'identification d'opportunités patrimoniales, en animant des actions de formation ou de co-construction, afin de renforcer les compétences internes et créer des synergies commerciales.

Assurer la traçabilité de son activité commerciale et patrimoniale en renseignant les outils de reporting (CRM,

tableaux de suivi, rapports de mission), en complétant les indicateurs clés et en produisant des synthèses lisibles et exploitables par les directions, afin d'appuyer le pilotage de la performance.

Assurer le renseignement des dispositifs de contrôle interne et réglementaire en appliquant les procédures en vigueur, en utilisant les outils de conformité (grilles, checklists, solutions digitales) et en respectant les délais de remontée, afin de garantir la traçabilité et la conformité des actions réalisées.

Partager les informations essentielles avec les parties prenantes internes et externes en réalisant un reporting synthétique (tableaux de bord, comptes rendus, alertes) sur l'avancement des négociations ou opérations en cours, via des canaux sécurisés et collaboratifs (intranet, messagerie, plateformes partagées), en veillant à l'accessibilité des supports et à la prise en compte des situations de handicap, afin de garantir la coordination des actions et la continuité de service."

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite individuelle, d'une durée totale de 3 heures et consistant en une étude de cas basée sur la situation d'un client.

Sur la base d'une étude patrimoniale et de préconisations présentées dans un dossier remis au candidat, le candidat présentera, argumentera, répondra aux objections proposées dans le dossier, analysera la rentabilité, et fera ressortir les aspects réglementaires et déontologiques qui conduisent les actes et décisions du client, et les propositions de la banque dans le cadre d'un projet patrimonial. Il expliquera l'adéquation des préconisations proposées, analysera les éléments de rentabilité de la relation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en gestion de patrimoine exerce principalement dans un établissement bancaire, en transverse pour le réseau de la banque de détail, sur le segment de la clientèle dite « haut de gamme », ou dans des pôles spécialisés regroupant plusieurs experts en gestion de patrimoine, spécialisés sur un domaine ou généralistes. Il couvre généralement un secteur géographique ou un groupe d'agences. Le métier peut également s'exercer dans le secteur de l'assurance ou en tant qu'indépendant, lorsque l'expert en gestion de patrimoine dispose d'expérience et d'un réseau de clientèle sur lequel il peut capitaliser.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La désignation de « expert en gestion de patrimoine » fait partie des métiers-repères de la profession bancaire, et regroupe les dénominations suivantes, selon la nature des postes et les établissements bancaires : conseiller en gestion ou développement de patrimoine, chargé d'affaires banque privée, conseiller en gestion de fortune, gérant de portefeuille sous mandat, conseiller clientèle privée, conseiller en patrimoine financier, et également conseiller banque privée, expert patrimonial, conseiller privé, gérant privé, etc.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'expert en gestion de patrimoine doit être détenteur d'un examen certifié de l'Autorité des Marchés Financiers (certification AMF) ou avoir réussi l'évaluation interne de son établissement des connaissances minimales requises par l'AMF (procédure de vérification). Toutefois, il peut en être dispensé s'il exerçait dans un réseau bancaire avant le 1er juillet 2010. Il bénéficie alors de la clause de « grand-père ». L'exercice du métier nécessite également des habilitations en matière d'assurance (carte Assurance) et une formation constante aux dispositifs de lutte contre le blanchiment, actualités financières et fiscales, directive crédit immobilier (DCI).

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Formation Continue :

Profil 1 : professionnels de la banque/assurance/finance disposant d'une première expérience du conseil patrimonial et détenteurs d'une certification de niveau 6 RNCP (VAP possible)

Profil 2 : détenteurs d'une certification de niveau 6 RNCP en économie, droit, comptabilité-gestion, finance, assurancielle ou immobilier, et écoles supérieures d'ingénieur, complétée d'un dossier de candidature comportant curriculum vitae, derniers diplômes obtenus ou attestations d'expérience, formulaire de candidature complété, résultat test de positionnement complété éventuellement d'un entretien.

Alternance :

Niveau 6 RNCP dans les secteurs banque, finance, assurance, immobilier ou juridique, complété d'un test de positionnement (VAP possible).

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

Le jury est composé au minimum de 3 membres dont 2 professionnels du métiers, externes à l'ESBanque

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	8 668 €
Selon la branche	8 566 € – 8 668 €
Prise en charge	Branches concernées
8 668 €	Valeur par défaut · 211 branches
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 566 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date de décision	01/04/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/04/2029
Date de dernière délivrance possible	01/04/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	84	2	100 %	93 %
2023	38	0	100 %	83 %
2022	52	0	97 %	70 %
2020	45	0	97 %	75 %
2019	85	0	98 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35452

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35452, RNCP39957, RNCP41452

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esbanque.fr/formation-continue-france/gestion-de-patrimoine/cesb-expert-en-gestion-de-patrimoine?tab=presentation>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42056/>

Où se former

Formations référencées	112
Organismes	1
Régions couvertes	10
Prix indicatif	1 595 € – 10 825 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	12
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	9
Régions couvertes	9
Départements couverts	12
Organismes certifiés Qualiopi	9
Sessions	de 09/2025 à 03/2028

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