



# CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Titre inscrit au RNCP – Publication au JO du 07.09.2016

Formacode: 41003 - Rome: C1205 - NSF: 313



## MÉTIER

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) effectue une approche globale du patrimoine de ses clients. Avant toute chose, il fait un bilan de la situation patrimoniale et fiscale de son client. Puis il recense les attentes et les objectifs de celui et le niveau de risquer. Des solutions et des produits adaptés seront alors proposés par le CGP.

Pour optimiser le patrimoine qui lui est confié, le CGP doit assurer une veille portant sur les évolutions fiscales et patrimoniales,

les marchés financiers ou immobiliers... Il doit aussi prendre en compte tout événement touchant à la vie familiale de son client (divorce, succession...) et, si nécessaire, reconsidérer la stratégie patrimoniale qu'il a mise en place. L'activité est exercée à la fois par des Conseillers en Gestion de Patrimoine salariés, ou en exercice libéral.

Les qualités du CGP sont l'écoute, le sens du contact et de la relation clientèle, la rigueur, la précision et l'organisation.

## DÉBOUCHÉS

Conseiller(ère) clientèle gestion privée, Conseiller(ère) patrimonial(e), Gestionnaire de Patrimoine, Ingénieur patrimonial...

**Devenir Conseiller en Gestion de Patrimoine, c'est se doter de solides compétences techniques vers un métier d'avenir !**



## OBJECTIFS

- Identifier, analyser les besoins patrimoniaux du client
- Construire la stratégie patrimoniale du client
- Organiser le suivi personnalisé du client
- Développer et pérenniser son réseau



## EXAMENS

- Dossier de Pratiques Professionnelles
- Evaluation écrite et mise en situation professionnelle
- Entretien face à un jury professionnel



## DUREE

Alternance sur 18 mois  
679 heures en centre



## NIVEAU REQUIS

BAC+3/4 ou niveau II validé  
et/ou expérience significative



## PUBLICS

Tout public (demandeurs d'emplois, salariés, étudiants...)



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Auditer un client patrimonial

1

La réglementation de l'activité de CGP  
 Le client patrimonial  
 Les régimes matrimoniaux  
 Successions et libéralités  
 Droit des sociétés  
 Fiscalité des personnes physiques

### Analyser la situation patrimoniale

2

Instruments financiers  
 Techniques de financement  
 Conduite d'un audit patrimonial

### Préconiser une stratégie patrimoniale

3

Protection sociale  
 Epargne salariale  
 Assurance-Vie  
 Investissement immobilier  
 Démembrement de propriété  
 Société civile  
 Stratégie patrimoniale du dirigeant

### Suivre et développer une clientèle

4

Suivre et actualiser le plan d'action  
 Techniques de ventes et de réseaux

- Identifier le projet et les préoccupations patrimoniales
- Recueillir l'ensemble des informations relatives à la situation familiale et patrimoniale
- Identifier l'ensemble des contraintes

- Etablir le bilan patrimonial
- Construire des solutions juridiques et/ou financières adaptées aux objectifs du client

- Présenter et justifier les préconisations patrimoniales
- Valider le plan d'actions patrimoniales

- Conduire un projet
- Auditer les risques juridiques et financiers



EN PLUS



#### COUP DOUBLE

Votre diplôme vous permet d'obtenir plusieurs habilitations professionnelles indispensables : carte T, statut CIF, IOBSP-IAS, CJA.



#### CAPITAL FORMATION

Grâce à un système de blocs de compétences capitalisables, vous vous formez à votre rythme pour obtenir votre diplôme.



#### FORCE DU RESEAU

Avec un réseau professionnel hautement qualifié, vous bénéficiez de l'expertise du terrain : conférenciers, formateurs, jurys...



#### BLENDED LEARNING

En présentiel, à distance ou en atelier pédagogique, vous formez plus efficacement grâce à la diversité des modes d'apprentissage.

Parcours par capitalisation

Accès V.A.E.