

Expert en Gestion de Patrimoine

Niveau 7
300 ECTS

Obtention du Titre « Expert en gestion de patrimoine » titre enregistré au RNCP niveau 7 - Code NSF 313 - Enregistré le 01/07/2022 pour une durée de 2 ans. Certificateurs : IPAC

Le conseiller en gestion de patrimoine effectue une approche globale du patrimoine de ses clients (personnes morales ou physiques). Il doit à chacun de ses clients des conseils et des services de haute qualité, adaptés à leurs besoins propres, dans le respect de leur intérêt patrimonial. Il intervient à la demande du client et dans la limite des missions qui lui sont confiées. Il exerce son activité en conformité avec la déontologie, c'est-à-dire qu'il prend en compte les besoins et les objectifs du client dans sa globalité.

Programme ● ● ●

Année 1 : M1	
<p>BLOC 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fiscalité du patrimoine - Régimes matrimoniaux et droit de la famille - Gestion patrimoniale auprès des particuliers - Gestion patrimoniale auprès des entrepreneurs - Intelligence Economique et Géopolitique 	CC / Étude de cas / Oral
<p>BLOC 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse stratégique - Budget et aspects financiers du modèle économique - Panorama des produits de la banque et de la gestion de patrimoine - Le patrimoine Immobilier et son financement - Gestion patrimoniale auprès des particuliers II : Assurance Vie - Gestion patrimoniale auprès des entrepreneurs II : Protection sociale du dirigeant et droit des sociétés - Finance de marché et modélisation financière - Investissement Socialement Responsable - Transmission du patrimoine et Valorisation d'entreprise 	CC / Étude de cas / Oral
<p>EXPERTISE MANAGERIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anglais - Outils du manager - Management des Ressources Humaines - Apport complémentaires Métier CGP - Développer son potentiel managérial 	CC / Oral
Année 2 : M2	
<p>BLOC 3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingénierie du financement/business plan - Gestion et pilotage activité commerciale - Stratégie de patrimoine : les structures sociétaires - Analyse financière - Culture client: CRM, orientation client et marketing omnicanal - Négociation commerciale appliquée à la gestion du patrimoine - Création d'un cabinet en Gestion de Patrimoine 	CC / Étude de cas / Oral
<p>BLOC 4 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - RSE et Investissement Socialement Responsable : IR, FCPL... - Réglementation bancaire et financière - Marchés financiers - Contrôle de gestion bancaire et interne 	CC / Étude de cas / Oral
<p>EXPERTISE MANAGERIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anglais - Développer son potentiel managérial - Apport complémentaire Métier CGP - RSE Pacte - Management d'équipes commerciales et Management des la Performance - Gestion de patrimoine et fiscalité internationale - Asset Management : Gestion d'un portefeuille d'actifs / Actions - Gestion des équipes commerciales 	TOEIC / Écrit / Oral

Perspectives

Gestionnaire de patrimoine
Conseiller en investissements financiers
Conseiller en gestion de capitaux
Conseiller gestion banque privée
Gestionnaire de fortune

Modalités

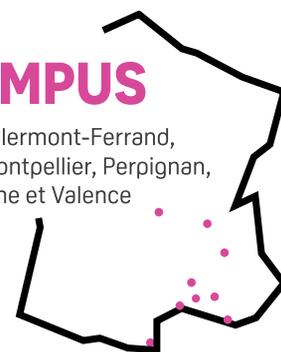
- Formation M1 + M2 = 2 ans**
- **En Alternance**
Rythme variable selon les écoles (nous consulter).
 - **En Formule DECLIC**
Stages obligatoires en année 1 et en année 2.
 - **En Formation Continue**
VAE, Transition Pro, CPF...

Conditions

Niveau scolaire :
Être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent dans les domaines de spécialités suivants : économie, juridique, commercial, gestion, bancassurance, finance).

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



BAC + 5 - Major

● ● ● Programme de la formation

Année 1

BLOC 1 : ANALYSER ET DIAGNOSTIQUER LES BESOINS DU CLIENT EN MATIERE DE GESTION DE PATRIMOINE PRIVE OU PROFESSIONNEL

- Préparer l'entretien de découverte du client en recensant les informations disponibles en interne et en externe
- Conduire l'entretien de découverte du client en français et en anglais en le questionnant dans le respect de la directive MIF2
- Élaborer l'audit patrimonial civil, financier, fiscal et successoral
- Analyser l'audit patrimonial au regard des besoins du client
- Évaluer la sensibilité au risque du client en utilisant l'indicateur SRRI
- Rédiger le bilan patrimonial en s'appuyant sur les différents éléments d'analyse de la phase exploratoire

BLOC 2 : CONSEILLER ET COMMERCIALISER DES MONTAGES D'INGENIERIE PATRIMONIALE PRIVEE OU PROFESSIONNELLE

- Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement en détaillant les avantages, les inconvénients juridiques et économiques ainsi que les risques encourus
- Proposer différents types d'enveloppes fiscales (PEA, assurance vie, compte titres...) et de supports d'investissement adaptés aux objectifs et à la sensibilité au risque du client pour diversifier les différentes classes d'actifs de gestion individualisée ou gestion collective afin de sécuriser et répartir le risque.
- Sélectionner les fonds durables réellement engagés en privilégiant les labels de type ISR, Greenfin ou Finansol pour les intégrer dans les offres de placement afin de favoriser un investissement responsable et éthique.
- Construire une stratégie de placement en recherchant, au moyen des mathématiques financières, un juste équilibre entre risque et rendement.
- Bâtir une stratégie d'investissement / préparation pour la retraite
- Anticiper les risques sociaux (accident, maladie, décès...) selon le statut et les régimes (obligatoires et facultatifs) de santé et de prévoyance
- Conseiller le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux.
- Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission de l'entreprise
- Proposer un plan de transmission patrimoniale au client privé ou professionnel en prenant appui sur les dispositifs juridiques et fiscaux en vigueur (pacte Dutreil, donation, donation-partage, ...).
- Communiquer pédagogiquement en français et en anglais en clarifiant les aspects techniques pour convaincre le client
- Constituer, avec le client, les dossiers de financement spécifiques en prenant appui sur sa maîtrise des techniques de financement et l'analyse des risques

Année 2

BLOC 3 : CREER SON CABINET, DEVELOPPER ET PERENISER SON PORTEFEUILLE CLIENT PRIVE OU PROFESSIONNEL

- Réaliser un business plan de la future activité d'indépendant.
- Respecter le cadre réglementaire et les conditions fixées par l'AMF pour s'installer.
- Déterminer les produits à commercialiser auprès des clients en fonction du positionnement du cabinet.
- Mettre en place une stratégie de prospection omnicanale à court et moyen terme en utilisant les techniques de prospection traditionnelles et de social selling
- Publier régulièrement des informations professionnelles sur les réseaux sociaux et/ou sur son propre site web.
- Constituer un réseau d'apporteurs d'affaires experts, en interne et en externe.
- Améliorer le taux d'équipement des clients actuels en proposant de nouveaux.
- Piloter l'activité à l'aide de tableaux de bord.
- Assurer la gestion commerciale, administrative et comptable de l'activité

BLOC 4 : SUIVRE LES REGLEMENTATIONS ET LES PROCEDURES D'ETHIQUES ET DE DEONTOLOGIE FINANCIERE EN MATIERE DE CONSEIL PATRIMONIAL PRIVE OU PROFESSIONNEL

- Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires à l'activité en pilotant un dispositif de veille.
- Surveiller la réglementation concernant les risques de non-conformité inhérents à la gestion de patrimoine en établissant leur cartographie.
- Suivre les comptes des clients en utilisant les indicateurs de risques
- Normaliser la méthodologie et les documents en lien avec son périmètre d'activité en prenant en compte les recommandations du code des standards et pratiques professionnelles pour assurer la transparence vis-à-vis de l'ensemble de sa clientèle.
- Respecter en permanence les réglementations en vigueur relatives à son périmètre d'activité pour accompagner ses clients dans le respect des directives, de l'éthique et de la déontologie.
- Détecter les opérations suspectes dans le cadre de la lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT).

MEMOIRE D'EXPERTISE

Un mémoire d'expertise (mission d'expertise patrimoniale réalisée dans le contexte d'une entreprise,) transverse soutenu devant un jury mixte académique et professionnel. Il résulte d'une recherche appliquée et doit apporter une contribution significative à la résolution de problèmes complexes concrets au terme d'une expertise professionnelle approfondie développant une vision stratégique et innovante.