

## Consultant Financier et Patrimonial

Niveau 7  
300 ECTS

Obtention du Titre «CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL» titre enregistré au RNCP n°35077 Niveau 7 reconnu par l'Etat - Code NSF 313 - Enregistré le 18/11/2020 pour une durée de 5 ans. Délivré sous l'autorité du certificateur PAZEL.

Le consultant financier et patrimonial a pour mission de concevoir les meilleures solutions financières et patrimoniales pour son client, selon ses besoins, et au moment le plus opportun. Son expertise lui permet de traiter tous les aspects relatifs au patrimoine, qu'il s'agisse de placements financiers, de fiscalité, d'assurance ou d'immobilier. 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.

### Programme ● ● ●

Année 1 : M1 525h	
<p><b>BLOC 1 : Élaboration du bilan financier et patrimonial d'un client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduite d'entretien</li> <li>- Audit financier du patrimoine client</li> <li>- Audit fiscal du patrimoine du client</li> <li>- Audit successoral du patrimoine client</li> <li>- Analyse de la stratégie patrimoniale</li> <li>- Rédaction et présentation du rapport patrimonial au client</li> <li>- Séminaire : droit de succession</li> </ul>	<p>CCF Étude de cas Oral</p>
<p><b>BLOC 2 : Conception d'une stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil juridique et fiscal en matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine</li> <li>- Elaboration d'une offre de produits et de services pour optimiser la situation financière et patrimoniale du client</li> <li>- Suivi et accompagnement du client dans la durée</li> <li>- Accompagnement spécifique du chef d'entreprise (entreprise individuelle, société)</li> <li>- Préparation de la transmission du patrimoine privé et professionnel du client</li> <li>- Séminaires</li> <li>- Legal Box</li> <li>- Financial week</li> <li>- Gérer la transmission de son patrimoine</li> </ul>	<p>CCF Étude de cas Oral</p>
Année 2 : M2 502,5h	
<p><b>BLOC 3 : Développement commercial d'un établissement bancaire et/ou patrimonial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospection et fidélisation de la clientèle</li> <li>- Sécurisation du portefeuille clients</li> <li>- Contractualisation de la relation commerciale</li> <li>- Développement de la gamme de produits et de services de l'établissement</li> <li>- Veille réglementaire et technique</li> <li>- Diffusion d'informations</li> <li>- Séminaires</li> <li>- Gestion de patrimoine par la pratique / Big Expert</li> <li>- Environnement économique fiscal et financier</li> </ul>	<p>CCF Étude de cas Oral</p>
<p><b>BLOC 4 : Coordination d'un service de gestion de patrimoine et Management d'équipe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Structuration de l'activité d'un service</li> <li>- Gestion du budget de fonctionnement</li> <li>- Gestion du projet de développement du service</li> <li>- Séminaires</li> <li>- Management d'équipe</li> <li>- Leadership &amp; Management</li> </ul>	<p>CCF Étude de cas Oral</p>

### Perspectives

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

### 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 :**

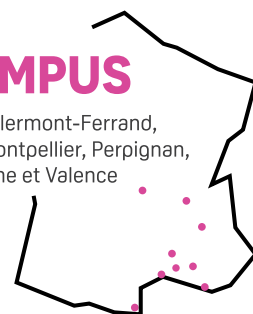
Être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent).

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel.

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification. En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.

**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 MATIÈRE DE GESTION DE PATRIMOINE PRIVÉ OU PROFESSIONNEL

- Conduire une consultation préalable en échangeant avec le client lors d'un premier rendez-vous pour recueillir des informations sur sa situation personnelle, financière et patrimoniale, et enfin, identifier et hiérarchiser ses objectifs en matière d'investissement.
- Evaluer les composantes du patrimoine constitué en valorisant les actifs possédés à l'aide de leurs caractéristiques intrinsèques, en analysant les modes de détention retenus, et en recensant les passifs contractés pour alimenter l'audit financier de la situation du client/prospect.
- Estimer l'impact de la fiscalité sur la situation financière et patrimoniale du client en analysant et en décomposant l'imposition de son patrimoine et de ses revenus pour isoler et mettre en lumière le poids de la fiscalité par catégorie d'actifs sur l'organisation actuelle.
- Calculer le coût successoral d'une transmission de patrimoine du client au bénéfice de ses ayants-droits en réalisant un audit successoral pour éclairer le client sur le déroulement de sa succession et envisager des pistes d'optimisation.
- Analyser la pertinence de l'organisation du patrimoine existant en mettant en perspective les objectifs du client, son degré d'acceptation du risque et les résultats de l'audit patrimonial pour identifier des écarts et/ou des incohérences et suggérer des ajustements en réponse à une problématique d'optimisation financière et patrimoniale.
- Rendre compte de l'audit patrimonial réalisé en présentant au client les conclusions des analyses menées pour le sensibiliser aux incohérences constatées entre les objectifs poursuivis et la stratégie d'investissement et d'épargne déployée et envisager des premières pistes d'optimisation.

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

- Apporter un conseil en matière juridique et fiscale en mobilisant ses connaissances en droit de la famille en droit immobilier et en droit des affaires pour répondre à une problématique soumise par un client.
- Sélectionner des produits et des services financiers et d'assurance adaptés et diversifiés en tenant compte du degré de risque et des stratégies de rendement acceptés par le client pour le guider dans sa prise de décisions et lui permettre de réaliser des choix éclairés pour maximiser ses perspectives de rendement tout en maîtrisant les risques encourus.
- Ajuster la stratégie aux changements de situation personnelle ou professionnelle affectant le client en repensant l'ingénierie patrimoniale et en révisant l'offre de produits et de services pour accompagner le client dans tous les événements pouvant altérer ou remettre en cause la pérennité de son patrimoine.

### Année 2

#### BLOC 3 : CRÉER SON CABINET, DÉVELOPPER ET PÉRENISER SON PORTEFEUILLE CLIENT PRIVÉ OU PROFESSIONNEL

- Piloter la stratégie de prospection de l'établissement en adéquation avec sa cible et participer à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle en apportant des réponses techniques et relationnelles adaptées à ses attentes pour développer le portefeuille clients de l'établissement.
- Déployer un dispositif de contrôle interne adapté permettant la mise en œuvre de toutes les diligences nécessaires à des fins d'identification du client et de ses bénéficiaires pour participer à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.
- Formaliser la collaboration avec un nouveau client en contractualisant avec lui pour définir la nature et l'étendue de la prestation (besoins du client, réalité économique, engagements réciproques) ainsi que les modalités de rémunération.
- Suivre les évolutions juridiques, sociales et fiscales en assurant une veille réglementaire et technique et en collaborant avec des spécialistes (notaire, expert-comptable, banquier, assureur, avocat, agent immobilier...) pour actualiser ses connaissances en matière de conseil patrimonial et répercuter ses analyses sur les conseils apportés aux clients.
- Participer à la rédaction de supports d'information (lettre d'information, guide, memento, article de presse, bilan, note de synthèse) et aux actions de communication organisées (salons professionnels, conférences) à destination des clients, des prospects et/ou des professionnels de la gestion de patrimoine pour contribuer à accroître le rayonnement et la notoriété de l'établissement.

#### BLOC 4 : SUIVRE LES RÉGLEMENTATIONS ET LES PROCÉDURES D'ETHIQUES ET DE DÉONTOLOGIE FINANCIÈRE EN MATIÈRE DE CONSEIL PATRIMONIAL PRIVÉ OU PROFESSIONNEL

- Structurer l'organisation d'un service de gestion de patrimoine 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 pour renforcer les équipes en place et optimiser le fonctionnement du service..
- Piloter le budget de fonctionnement du service en déterminant les ressources humaines et financières à mobiliser pour atteindre les objectifs fixés et optimiser la gestion du service visant à passer d'une logique de dépenses à une logique de retour sur investissement.
- Coordonner l'activité des conseillers en gestion de patrimoine et des chargés de clientèle en fixant des objectifs quantitatifs et qualitatifs aux équipes opérationnelles pour accompagner le développement stratégique du service.
- Accompagner la montée en compétences de ses collaborateurs en organisant des actions de formation et en favorisant les partages d'expérience pour développer leur expertise en matière de conseil patrimonial et leur connaissance des produits financiers, d'assurance et de prévoyance.