

Conseiller en Gestion de Patrimoine

300 ECTS

Titre certifié par l'Etat (niveau 7)

Délivré en partenariat avec SOFTEC et CGPC

Habilitations : statut CIF, intermédiaire
d'assurance, démarchage bancaire et financier,
CJA, IOBSP, délivrance de la carte professionnelle T

BAC +5 CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Apparu à la fin des années 70 avec l'accroissement des patrimoines des ménages, **le métier de conseiller en gestion de patrimoine est devenu incontournable** en France.

L'apparition de problématiques sociologiques, démographiques ou le nombre de **cessions d'entreprises à venir ont généré une forte hausse de l'activité**.

C'est également sans compter sur d'autres problématiques, comme les incessantes **fluctuations des marchés financiers** ou les conséquences de la **mobilité professionnelle internationale**, que les établissements bancaires, les compagnies d'assurances ou les cabinets indépendants rivalisent en proposant des offres complètes de produits (**assurance, gestion collective, prévoyance, immobilier, diversification, investissements financiers...**)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier et analyser les besoins patrimoniaux et les objectifs du client
- Etablir le bilan patrimonial du client
- Construire la stratégie patrimoniale du client
- Conseiller le client dans ses démarches juridiques et fiscales
- Organiser le suivi personnalisé du client
- Développer et pérenniser son réseau

FINALITÉS PROFESSIONNELLES :

- Conseiller(ère) en gestion de patrimoine
- Conseiller(ère) clientèle banque privée
- Family Officer
- Courtier en banque et assurances
- Gestionnaire de portefeuille

PUBLIC VISÉ :

- Etre titulaire d'un Bac + 3 validé (180 crédits ECTS) ou équivalent
- Etre méthodique
- Ecoute active
- Sens du contact et de la relation clientèle
- Rigueur, précision et organisation
- Capacité à développer un réseau
- Attrait pour la veille et la création de solutions

CONDITIONS D'ADMISSION :

ENTRETIEN DE SÉLECTION BASÉ SUR :

- L'entretien individuel de motivation
- Le test de personnalité
- Le test d'orthographe et de logique

PÉDAGOGIE :

• Cours dispensés par des professionnels reconnus dans le domaine de spécialité.

Les + pédagogiques :

Les cas pratiques et les mises en situation professionnelles sont privilégiés dans l'ingénierie pédagogique.

CYCLE DE FORMATION

Durée de la formation 960h de cours sur 24 mois, 1 jour de cours par semaine (8 heures) et 4 jours en entreprise.

COÛT DE LA FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'Entreprise

PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

24 MOIS - 960 H

1^{ERE} ANNÉE - 484H

- | | | |
|--|--|---|
| • La réglementation de l'activité de GCP - 36h | • Les techniques de financement - 16h | • La gestion financière - 24h |
| • Le client patrimonial - 24h | • Les calculs financiers - 12h | • L'anglais - 20h |
| • Les régimes matrimoniaux - 36h | • La conduite de l'audit patrimonial - 36h | • La communication - 16h |
| • Les successions et les libéralités - 48h | • La fiscalité des personnes physiques - 44h | • Les thématiques professionnelles - 4h |
| • Le droit des sociétés - 36h | • L'assurance vie - 36h | • Les contrôles continus - 32h |
| • Les instruments financiers - 36h | • Les techniques de vente - 20h | SÉMINAIRE D'INTÉGRATION |
| | | • Team Building - 8h |

2^{ème} ANNÉE - 476H

- | | | |
|---|---|--|
| • Les techniques de financement (suite) - 20h | • Etablir une stratégie patrimoniale - 36h | • Les techniques de vente - 16h |
| • La protection sociale - 28h | • La stratégie patrimoniale du chef d'entreprise - 50h | • La gestion de patrimoine à l'international - 24h |
| • L'épargne salariale - 16h | • L'évaluation d'entreprise - 36h | • La conduite de projet entrepreneurial - 16h |
| • L'investissement immobilier - 36h | • Le démembrement de propriété - 36h | • L'anglais - 20h |
| • Les sociétés civiles - 36h | • Le suivi et le développement du plan d'actions patrimoniales personnalisé - 28h | • Examens - 42h |

SUIVI ET SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Feuille d'émargement à signer par le formateur et par l'alternant pour chaque cours, par demi-journée, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- Un contrôle continu en cours de formation.
- Des évaluations sous forme écrite et orale.
- Entretien face à un jury professionnel.

CONDITIONS D'OBTENTION DU TITRE

- QCM de 100 questions - 1h.
- Etudes de cas - 4h.
- Oral d'évaluation sur 4 blocs d'activité : audit patrimonial, analyse de la situation patrimoniale, expertise en conseils de stratégie patrimoniale, suivi et développement de la clientèle - 1h.
- Obtention du titre «Conseiller en Gestion de Patrimoine» reconnu par l'Etat :
Titre RNCP niveau 7 n°28026
- Validation de la totalité des blocs de compétence.



PREMIÈRE ANNÉE**LA REGLEMENTATION DE L'ACTIVITE DE C.G.P**

- Le cadre de l'exercice de la profession
- Les règles communes
- Le statut du CGPI
- Les autorités de tutelles
- Informations client : la transparence quant à la rémunération et à l'indépendance du conseil
- Exigences d'informations et règles de commercialisation
- La presse patrimoniale

LE CLIENT PATRIMONIAL

- La personne
- Les différentes approches de la démarche patrimoniale
- Le client patrimonial
- Les principes de la liquidité et de la diversification
- L'évolution du patrimoine
- L'identification des objectifs et des contraintes
- La constitution du patrimoine
- Les différents patrimoines

LES REGIMES MATRIMONIAUX

- Régime primaire impératif
- Le choix d'un régime matrimonial par les époux
- Le régime légal : la communauté réduite aux acquets
- Les régimes de communauté conventionnelle
- Le régime de la séparation de biens
- Régime de participation aux acquets
- Focus sur certaines clauses
- Focus sur les régimes matrimoniaux en droit international privé
- Le PACS
- Le concubinage

LES SUCCESSIONS

- La dévolution successorale ab intestat
- Les droits spécifiques du conjoint survivant
- Le cas particulier de la succession d'un adopté en adoption simple
- Les options de l'héritier
- Administration particulière de la succession
- Liquidation de la succession

LES LIBERALITES

- Les règles communes aux libéralités
- Les donations
- Les testaments et ses legs

- Autres libéralités
 - Les limites des libéralités
- Focus : les donations entre époux et la fiducie sureté*

LE DROIT DES SOCIETES

- La société
- La forme juridique de la société
- Le fonctionnement de la société
- Les événements
- Les professions libérales
- Le statut de l'agriculteur

LES INSTRUMENTS FINANCIERS

- Les produits bancaires d'épargne
- L'épargne assurantielle hors assurance vie
- Titre et bourses - Les valeurs mobilières
- Le fonctionnement des marchés
- La gestion des produits de taux
- La gestion d'actifs

LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT

- Les différents types de financement
- Les différents prêts pour les projets immobiliers
- Les différents formes de prêts

LES CALCULS FINANCIERS

- Les éléments de calcul
- Les intérêts simples
- Les intérêts composés
- Les placements
- Les prêts

METHODOLOGIE/ATELIER - LA CONDUITE DE L'AUDIT PATRIMONIAL

- Formaliser l'entrée en relation
- Comprendre la situation familiale
- Etablir une cartographie du patrimoine
- Evaluer le budget
- Découvrir les projets du client
- Intégrer les besoins en termes de prévoyance
- Créer le R.I.P

LA FISCALITE DES PERSONNES PHYSIQUES

- Le système fiscal français
- Les sources du droit fiscal
- La loi de finances
- L'impôt sur le revenu de la personne physique
- La détermination des revenus nets catégoriels
- La détermination du revenu global net imposable

- Le calcul de l'impôt brut
- Les réductions d'impôt
- Le crédit d'impôt
- Le plafonnement global des niches fiscales
- La contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (CEHR)
- Les mécanismes de lissage
- Le cas de la plus-value de cession d'immeubles
- Les prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine et des placements
- L'IFI
- L'impôt sur la datention du patrimoine : la taxe foncière
- La taxe d'habitation
- La contribution à l'audiovisuel public
- La transmission du patrimoine : les droits de mutation à titre gratuit

L'ASSURANCE-VIE

- Définition et objectifs du contrat d'assurance vie
- Le souscripteur
- L'assuré
- Le bénéficiaire
- Le clause bénéficiaire
- L'aspect financier du contrat d'assurance vie
- Les limites
- La vie du contrat
- Le dénouement du contrat d'assurance vie
- Le enjeux civils du contrat d'assurance vie
- Autres types de contrat d'assurance vie

LES TECHNIQUES DE VENTE

- Développer un réseau
- Les techniques de vente
- Les étapes d'une négociation
- Le suivi du client et la fidélisation

LA GESTION FINANCIÈRE

- Le bilan
- Le compte de résultat
- Le fonds de roulement, le BFR, les ratios
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le seuil de rentabilité
- Les budgets
- Le taux de rentabilité interne d'un investissement

LA COMMUNICATION

- Le travail sur ses « capteurs »
- L'organisation de sa prestation orale
- Le training individuel

L'ANGLAIS

DEUXIÈME ANNÉE**LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT (SUITE)**

- Les financements complexes
- Les sûretés personnelles et réelles
- La constitution du dossier de crédit
- La vie du crédit

LA PROTECTION SOCIALE

- La prévoyance et la santé
- Le particulier et le professionnel (salarié ou TNS)
- Les solutions
- Les retraites salariés et fonctionnaires
- Les retraites T.N.S
- Le plan d'épargne retraite populaire
- Le contrat retraite Loi Madelin

L'EPARGNE SALARIALE

- Les dispositifs d'épargne
 - Les plans d'épargne salariale
- Focus sur le compte épargne-temps*

L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

- Maîtriser les éléments clés pour bâtir une stratégie immobilière
 - Le marché de l'immobilier
 - Les différentes modalités d'acquisition
 - Assurer la gestion du bien
 - Intégrer les principaux paramètres de la fiscalité immobilière
 - Estimer la performance d'un investissement immobilier
 - La défiscalisation immobilière
 - L'immobilier papier
- Focus : le viager*

LES SOCIÉTÉS CIVILES

- Objectifs et intérêt de la société civile
- La constitution de la société civile
- Vie de la société civile
- Fiscalité et société civile
- La société civile immobilière
- La société civile de portefeuille

LA CONDUITE DE L'ANALYSE PATRIMONIALE

- Établir un état des lieux patrimonial
- Analyser les stocks (actif/passif)
- Analyser les flux (le budget)

- Déterminer la capacité d'épargne
- Analyser la situation juridique, sociale, familiale, civile, fiscale

METHODOLOGIE/ATELIER - ETABLIR UNE STRATEGIE PATRIMONIALE

- Commenter l'analyse du bilan patrimonial : forces et faiblesses
- Présenter le diagnostic en lien avec les objectifs patrimoniaux du client
- Présenter et justifier les préconisations juridiques/fiscales/financières
- Valider le plan d'actions
- Mettre en œuvre les solutions financières validées par le client
- Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions juridiques incombant à des professions ordinales

LA STRATEGIE PATRIMONIALE DU CHEF D'ENTREPRISE

- Le patrimoine du chef d'entreprise
- Les stratégies de prévoyance du chef d'entreprise
- L'immobilier d'entreprise
- La holding
- La transmission de l'entreprise
- Les outils d'optimisation de la plus-value
- Le cas de cession pour cause de départ à la retraite
- LBO/OBO

L'EVALUATION D'ENTREPRISE

- Le diagnostic de l'entreprise
- Le diagnostic juridique
- Le diagnostic stratégique
- La notation financière
- Les méthodes d'évaluation

LE DEMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

- Analyse juridique du démembrement de propriété
- Grands principes patrimoniaux du démembrement des propriétés
- Les sources du démembrement de propriété
- Valorisation de l'usufruit et la nue-propriété
- Démembrement portant sur des biens immobiliers
- Démembrement portant sur des titres financiers

- Démembrement de propriété et part de société civile de portefeuille immobilier (SCPI)
- L'usufruit successif
- Le quasi-usufruit
- L'apport de droits démembrés
- Aspects fiscaux du démembrement de propriété

METHODOLOGIE/ATELIER - SUIVI ET DÉVELOPPEMENT DU PLAN D' ACTIONS PATRIMONIALES PERSONNALISÉ

- Les outils de suivi
- La sélection des fonds
- Créer une veille juridique, sociale, fiscale et économique
- Mettre à jour le bilan patrimonial
- Adapter les solutions patrimoniales en fonction des évolutions de la situation du client

LES TECHNIQUES DE VENTE

- Développer un réseau
- Les techniques de vente
- Les étapes d'une négociation
- Le suivi du client et la fidélisation

LA GESTION DE PATRIMOINE A L'INTERNATIONAL

- Anglais financier et patrimonial
- Droit civil dans un contexte international
- Fiscalité
- Techniques patrimoniales

LA CONDUITE DE PROJET ENTREPRENEURIAL

- Introduction et définition
- Les conditions fondamentales du projet entrepreneurial
- Les étapes et composantes du projet entrepreneurial

L'ANGLAIS