

MASTÈRE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Titre reconnu par l'État de niveau 7 (Bac +5)

MÉTIERS VISÉS

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

DURÉE

- 910 heures réparties sur 24 mois : septembre N à septembre N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

1^{re} année

- Bac+3 validé (180 crédits ECTS) ou Bac+2 et 5 ans d'expérience

2^e année

- Bac+4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur l'utilisation du logiciel de gestion patrimoniale Big Expert
- Pour chaque cours, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

- Le titre "Conseiller en Gestion de Patrimoine" reconnu par l'Etat niveau 7
Code RNCP: 28026 - Code diplôme France Compétences : 16X31310

** Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Après un audit et une analyse de la situation patrimoniale du client, le/la CGP doit être capable de délivrer des préconisations adaptées aux objectifs du client.
Le/la CGP doit assurer une mise à jour régulières des bilans patrimoniaux.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

COMPÉTENCES CLÉS

- Savoir réaliser un audit et analyser la situation patrimoniale actuelle.
- Savoir établir une stratégie patrimoniale et savoir justifier les préconisations.
- Créer une veille juridique, fiscale et économique pour adapter régulièrement les solutions patrimoniales en fonction de la situation du client.

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et partiels en fin d'année. L'examen final est composé d'un QCM de 100 questions sur les matières fondamentales, d'une étude de cas écrite de 4 heures et d'un oral d'1 heure devant un jury professionnel.
- Remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



VOTRE PROGRAMME

1^{re} ANNÉE (484 HEURES)

- Team Building
- La réglementation de l'activité de CGP
- Le client patrimonial
- Les régimes matrimoniaux
- Les successions et les libéralités
- Le droit des sociétés
- Les instruments financiers
- Les techniques de financement
- Les calculs financiers
- La conduite de l'audit patrimonial
- La fiscalité des personnes physiques
- L'assurance vie
- Les techniques de vente
- La gestion financière
- Anglais
- La communication
- Thématiques professionnelles
- Révisions
- Examens

2^e ANNÉE (476 HEURES)

- Les techniques de financement (suite)
- La protection sociale
- L'épargne salariale
- L'investissement immobilier
- Les sociétés civiles
- La conduite de l'analyse patrimoniale
- Établir une stratégie patrimoniale
- La stratégie patrimoniale du chef d'entreprise
- L'évaluation d'entreprise
- Le démembrement de propriété
- Le suivi et le développement du plan d'actions patrimoniales personnalisé
- Les techniques de vente
- La gestion de patrimoine à l'international
- La conduite de projet entrepreneurial
- Anglais
- Révisions
- Examens



Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

BLOC 1

Audit patrimonial d'un client.

BLOC 2

L'analyse de la situation patrimoniale.

BLOC 3

L'expertise en conseils de stratégie patrimoniale.

BLOC 4

Le suivi et le développement de la clientèle.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).