



Programme

Bloc 1:

Auditer un client patrimonial

Bloc 2:

Analyser la situation patrimoniale du client

- Règlementation de l'activité de ECGP
- Le client patrimonial
- Les régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités
- Le droit des sociétés
- La fiscalité des personnes physiques
- Les instruments financiers
- Les techniques de financement
- Les calculs financiers
- Atelier Auditer un client patrimonial
- La protection sociale
- L'épargne salariale
- L'assurance vie

Bloc 3:

Expertiser et optimiser une stratégie patrimoniale

Bloc 4:

Suivre et développer l'activité patrimoniale

- L'investissement immobilier
- Le démembrement de propriété
- Les sociétés civiles
- La stratégie patrimoniale du chef d'entreprise
- L'évaluation de l'entreprise
- Analyser la situation patrimoniale du client
- Elaborer une stratégie patrimoniale
- Suivre et actuaier le plan d'actions
- Les techniques de vente et de communication omnicanale
- La gestion de patrimoine à l'international
- La conduite de Projet Entrepreneurial
- Module de sensibilisation au handicap
- Révisions/ Examens

MÉTIERS

Conseiller en gestion de patrimoine | Family officer |
Directeur d'agence bancaire | Conseiller financier |
Courtier en assurance | Chargé de clientèle particuliers |
Chargé de clientèle professionnels



Expert conseil en gestion de patrimoine

Reconnu par l'État :

Titre certifié de Niveau 7, codes NSF 313 (Finances, banques, assurances, immobiliers) enregistré au RNCP n°38949 le 26/04/2024, délivré par SOFTEC.

Code(s) ROME :

Conseil en gestion de patrimoine financier.

Au sein d'une banque privée, les family office, gérant de portefeuille, d'une société spécialisée, d'une société d'assurance, d'un office notarial, de cabinet indépendant, le gestionnaire de patrimoine déploie les phases-clés de son expertise. Il évalue le patrimoine, étudie les ressources et la situation familiale, assimile les attentes de son client, intègre le risque accepté par son interlocuteur, détermine une stratégie de placement. Il reste en vigilance sur les nouveaux textes de loi impactant le patrimoine de ses clients, et propose de solutions concrètes pour optimiser le patrimoine de son client.

Le diplômé peut créer sa propre structure de conseil au terme du cursus de formation.

Il obtient la carte immobilière (carte T), le statut CIF (conseiller en investissement financier), le statut IAS (intermédiaire en Assurances), le statut IOBSP (intermédiaire en Opérations et Services de Paiement).

ADMISSION

Prérequis

Bac+3 (Niveau 6 validé) - 180 ECTS

Inscription

Sur dossier + tests et entretien

Accompagnement

- Définition du projet professionnel
- Aide à la Recherche d'Entreprise
- Coaching et training d'entretien

STATUTS DE LA FORMATION

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation initiale - cours et périodes de stage obligatoire en entreprise

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Simulations professionnelles
- Équipement informatique, vidéo-projecteur, paperboard, tableau numérique



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mémoire professionnel
- Evaluation des connaissances en continu
- Etude de cas



DURÉE DE LA FORMATION

La formation est dispensée sur 24 mois

CERTIFICATION

Titre certifié par SOFTEC



Formation dispensée par Skala Business School



Habilitation à former



RESPONSABLE PROGRAMME

Pauline Desprez

L'école qui révèle la couleur de vos talents !

27 rue Raymond Aron, 76130 Mont-Saint-Aignan

contact@skala-business-school.com

www.skala-business-school.com

02 35 03 02 35

