







Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP N°38949 de niveau 7

EXPERT(E) CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

L'expert conseil en gestion de patrimoine effectue une approche globale du patrimoine de ses clients (personnes morales ou physiques), dans le respect de la règlementation édictée par les autorités.

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.

Il tient compte des évolutions (règlementaires, produits) et assure le développement de son portefeuille clients.

MISSIONS INHÉRENTES AU METIER

L'expert(e) conseil en gestion de patrimoine accompagne ses clients (particuliers, dirigeants, professions libérales, chefs d'entreprise) dans la construction, l'optimisation et la transmission de leur patrimoine privé et/ou professionnel.

- Auditer et diagnostiquer la situation patrimoniale du client
- Élaborer une stratégie patrimoniale sur mesure
- Conseiller et préconiser des solutions adaptées
- Accompagner leur mise en œuvre et leur suivi
- Développer et gérer l'activité commerciale

CONDITIONS D'ADMISSION / PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3 validé ou d'un titre niveau 6
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien de motivation/aptitudes + tests d'admission)
- Signer un contrat d'alternance avec une entreprise

METHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel.

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État – Expert Conseil en Gestion de Patrimoine inscrit au RNCP N°38949 de niveau 7 – SOFTEC. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

Conseiller(ère) en gestion de patrimoine, Conseiller(ère) patrimonial(e) en agence ou banque privée, Gestionnaire de fortune, Ingénieur patrimonial, Conseiller(ère) en investissements financiers (CIF), Entrepreneur en gestion de patrimoine indépendant.

DATE

Septembre 2026 - Septembre 2028

DURÉE

756 heures de formation sur 24 mois - Formation en alternance - 1 semaine par mois sur les campus de Sens à l'Amphi (90 rue Victor Guichard) et Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)

COÛT

Pris en charge par votre OPCO dans le cadre du coût contrat

CONTACT

Catherine VICHERAT: 03 86 49 41 13 / 06 98 29 07 16 - c.vicherat@yonne.cci.fr

CCI YONNE - DIRECTION EMPLOI FORMATION

105 rue des Mignottes 89000 AUXERRE

Présenter la démarche patrimoniale et le cadre réglementaire. **BLOC A** • Vérifier la capacité juridique et le consentement du client. • Identifier les objectifs patrimoniaux. Analyser la situation familiale, financière et patrimoniale. **Auditer un client** patrimonial • Déterminer le profil investisseur. Expertiser la répartition du patrimoine et identifier ses forces et faiblesses. **BLOC B** Évaluer les performances et les risques des placements existants. Analyser les impacts des évolutions personnelles ou professionnelles sur le Analyser la patrimoine. situation patrimoniale du • Formaliser le rapport d'analyse et le présenter au client. client Construire une ingénierie patrimoniale intégrant les volets juridiques, fiscaux, sociaux et financiers. **BLOC C** Présenter la stratégie patrimoniale et obtenir l'adhésion du client. Contractualiser la déclaration d'adéquation conformément aux obligations **Expertiser et** réglementaires. optimiser une Accompagner la mise en œuvre opérationnelle des solutions retenues. stratégie Actualiser régulièrement le bilan patrimonial pour adapter la stratégie aux patrimoniale évolutions du client. Actualiser son expertise par la veille et la formation continue. **BLOC D** Contrôler la conformité du parcours client et le respect du cadre réglementaire. Déployer une stratégie omnicanale pour fidéliser et développer le portefeuille clients. Suivre et Animer un réseau de partenaires pour accroître l'activité patrimoniale. développer l'activité Encadrer et faire monter en compétences l'équipe afin d'assurer la performance patrimoniale et la pérennité de la structure. Ateliers professionnels Méthodologie du Dossier Professionnel (Ecrit / Oral) **BLOC** PROFESSIONNEL / Remise à niveau en gestion (pré-rentrée) TRANSVERSE Pratique professionnelle et évaluation