



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

# EXPERT 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 réglementation 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 (réglementaires, 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 – certificateur 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** sur les campus de Sens à l'Amphi (90 rue Victor Guichard) et Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)

## DURÉE

966 heures de formation sur 24 mois - Formation en alternance : 1 semaine par mois

## 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](mailto:c.vicherat@yonne.cci.fr)**

## CONTENU DE LA FORMATION

<b>BLOC A</b>  Auditer un client patrimonial	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Présenter la démarche patrimoniale et le cadre réglementaire.</li><li>▪ Vérifier la capacité juridique et le consentement du client.</li><li>▪ Identifier les objectifs patrimoniaux.</li><li>▪ Analyser la situation familiale, financière et patrimoniale.</li><li>▪ Déterminer le profil investisseur.</li></ul>
<b>BLOC B</b>  Analyser la situation patrimoniale du client	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Expertiser la répartition du patrimoine et identifier ses forces et faiblesses.</li><li>▪ Évaluer les performances et les risques des placements existants.</li><li>▪ Analyser les impacts des évolutions personnelles ou professionnelles sur le patrimoine.</li><li>▪ Formaliser le rapport d'analyse et le présenter au client.</li></ul>
<b>BLOC C</b>  Expertiser et optimiser une stratégie patrimoniale	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Construire une ingénierie patrimoniale intégrant les volets juridiques, fiscaux, sociaux et financiers.</li><li>▪ Présenter la stratégie patrimoniale et obtenir l'adhésion du client.</li><li>▪ Contractualiser la déclaration d'adéquation conformément aux obligations réglementaires.</li><li>▪ Accompagner la mise en œuvre opérationnelle des solutions retenues.</li><li>▪ Actualiser régulièrement le bilan patrimonial pour adapter la stratégie aux évolutions du client.</li></ul>
<b>BLOC D</b>  Suivre et développer l'activité patrimoniale	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Actualiser son expertise par la veille et la formation continue.</li><li>▪ Contrôler la conformité du parcours client et le respect du cadre réglementaire.</li><li>▪ Déployer une stratégie omnicanale pour fidéliser et développer le portefeuille clients.</li><li>▪ Animer un réseau de partenaires pour accroître l'activité patrimoniale.</li><li>▪ Encadrer et faire monter en compétences l'équipe afin d'assurer la performance et la pérennité de la structure.</li></ul>
<b>BLOC PROFESSIONNEL / TRANSVERSE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ateliers professionnels</li><li>▪ Méthodologie du Dossier Professionnel (Ecrit / Oral)</li><li>▪ Remise à niveau en gestion (pré-rentree)</li><li>▪ Pratique professionnelle et évaluation</li></ul>