

- ▶ RNCP niveau 7
- ▶ Accessible en VAE
- ▶ Eligible au CPF
- ▶ Cycle en 3 blocs de compétences



# CESB

## Conseiller en gestion de patrimoine

Le CESB Conseiller en gestion de patrimoine est la formation de référence pour l'accompagnement de la clientèle « patrimoniale ». L'objectif de la formation est d'acquérir le niveau d'expertise permettant d'accompagner cette clientèle dans la constitution, la gestion et l'optimisation de son patrimoine.

### Informations pratiques

#### Prérequis

bac + 3

RNCP niveau 6 ou passage devant une commission de validation des acquis professionnels

#### Période de la formation

décembre 2019 à octobre 2020

#### Durée de la formation

30 jours répartis en 6 séminaires

#### Date limite d'inscription

4 novembre 2019

#### Dates de démarrage

(Dates variables selon les zones scolaires)

Bloc 1 : 16 décembre 2019

Bloc 2 : 6 avril 2020

Bloc 3 : 28 septembre 2020

(il est possible de s'inscrire isolément à des blocs en cours de cycle)

#### Période des examens

> épreuves écrites : juin et novembre 2020

> Grand oral : novembre 2020

#### Lieux de formation

Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille, Strasbourg, La Réunion

#### Code CPF

247134



### Public concerné

Il est demandé à tout collaborateur candidat à la formation, la maîtrise courante de la relation avec une clientèle « bonne gamme ».

Le CESB Conseiller en gestion de patrimoine s'adresse aux professionnels suivants :

- > le conseiller en gestion de patrimoine, nouvellement nommé,
- > le conseiller de clientèle « bonne gamme »,
- > le directeur d'agence ou son adjoint appelé à travailler avec la clientèle patrimoniale,
- > et de manière générale, tout collaborateur de la force de vente, des fonctions supports ou de la production bancaire appelé à travailler sur ce segment de clientèle.

### Le(s) métier(s) visé(s)

- > Conseiller(ère) en gestion ou développement de patrimoine
- > Conseiller(ère) en gestion de fortune
- > Conseiller(ère) clientèle privée
- > Conseiller(ère) en patrimoine
- > Conseiller(ère) banque privée
- > Expert patrimonial
- > Gérant(e) privé(e)

### Conditions d'obtention du diplôme

- > Valider chacun des blocs de compétences par une note de 10/20 minimum
- > Obtenir une note supérieure ou égale à 8/20 au Grand oral
- > Obtenir une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 après application des coefficients



> L'Association des Diplômés du Centre d'Études Supérieures de Banque a pour but de favoriser, entre les diplômés, tous contacts et toutes activités de nature à resserrer leurs liens personnels et à compléter leurs connaissances professionnelles.

> Un accès à différentes bases :



- **patrithèque du groupe Harvest** qui est une solution documentaire digitale destinée aux professionnels du conseil financier et en gestion de patrimoine,
- **bibliothèque numérique de la banque et de la finance** permettant la consultation illimitée de plus de 3 500 ouvrages spécialisés.

## ► Les blocs de compétences : parcours de formation

### bloc 1

#### Etudier la situation globale d'un client patrimonial

Le Conseiller en gestion de patrimoine gère un portefeuille de clients patrimoniaux.

Il accueille ses clients et prépare ses entretiens par la méthode de l'approche globale et un questionnement approprié.

Il approfondit la connaissance de ses clients (salariés, indépendants ou chefs d'entreprises) sur les différents aspects de leur organisation matrimoniale, patrimoniale, budgétaire, fiscale, sociale, professionnelle...

Il en établit une analyse et pose un diagnostic en déterminant les différents axes de travail.

#### ► 11 journées de formation

J1/J2 | Préparer l'entretien et découvrir un client ou un prospect

J3 à J10 | Exploiter les informations recueillies et déterminer les axes de travail sur les différents aspects (civil, fiscal, détention du patrimoine sous forme de SCI, patrimoine immobilier, patrimoine social du chef d'entreprise, patrimoine professionnel du chef d'entreprise)

J11 | Restituer la situation patrimoniale du client ou du prospect

#### ► Examen

Epreuve écrite de 3 h

### bloc 2

#### Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client patrimonial

Le Conseiller en gestion de patrimoine formule des préconisations adaptées à la situation et aux objectifs du client dans toutes ses dimensions : juridiques, fiscales, patrimoniales (placements/crédits, investissements, gestion des flux...) en sélectionnant les produits et services adaptés.

Il accompagne le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale, y compris pour la transmission de son entreprise.

Il détermine, pour chaque proposition, les impacts des stratégies évoquées, en respectant les règles de déontologie, le devoir de conseil et la réglementation en vigueur.

#### ► 14 journées de formation

J1 à J2 | Capitaliser sur les règles fiscales et matrimoniales

J3 | Sélectionner dans la gamme des produits d'assurance-vie l'offre adaptée aux objectifs du client haut de gamme

J4 | Sélectionner dans l'offre les produits ou services adaptés aux objectifs du client haut de gamme

J5 à J7 | Sélectionner dans la gamme des produits financiers l'offre adaptée aux objectifs du client haut de gamme

J8 à J9 | Sélectionner dans la gamme des produits immobiliers l'offre, les produits ou services adaptés aux objectifs du client haut de gamme

J10 à J11 | Accompagner le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale

J12 à J14 | Formaliser la proposition au client ou au prospect

#### ► Examen

Epreuve écrite de 4 h



**bloc 3**
**Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux**

Le Conseiller en gestion de patrimoine présente et valorise la stratégie choisie en adéquation avec les objectifs du client.

Il argumente et négocie les caractéristiques de l'offre, les conditions tarifaires et négocie et valorise les choix du client.

Il propose des modalités de suivi adaptées et veille à la qualité de service délivré pour satisfaire son client.

Il analyse et développe son fonds de commerce, ainsi que les synergies internes et externes. Il veille à accroître la rentabilité de son portefeuille, en maîtrisant les coûts et les risques de celui-ci.

**► 5 journées de formation**

**J1 à J2** | Restituer et négocier les préconisations avec le client

**J3** | Suivre l'évolution du client et de ses avoirs

**J4** | Développer son fonds de commerce et en accroître la rentabilité

**J5** | Restitution collégiale des travaux collaboratifs

**► Examen**

> Epreuve écrite de 3 h

> Travaux collaboratifs


**Pour se préparer aux examens**

**1 journée de formation par bloc et 1 journée de formation pour préparer le Grand oral afin d'optimiser sa réussite aux examens**

Ces différentes journées préparent les candidats de manière optimale aux épreuves écrites et orales, renforcent l'acquisition des différentes compétences (connaissances, savoirs faire, savoir être) et méthodes de travail efficaces attendues lors des examens.


**La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme**

**Formation à distance  
100 % en distanciel**

Modulaire, ludique et vivante, la formation sur la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme intègre les pratiques réglementaires de prévention identifiées par la profession en privilégiant une pédagogie inductive.

Tarifs en vigueur jusqu'au 30/06/2020 – Tous ces prix s'entendent nets, ces prestations n'étant pas soumises à TVA, conformément aux dispositions de l'art 261-4-4A du Code général des impôts

	MÉTROPOLE			OUTRE-MER (ouverture de groupe à 3 inscrits minimum)		
	Tarif/heure	Nbre d'heures	Total	Tarif/heure	Nbre d'heures	Total
Cycle de formation (bloc 1, 2, 3)	39,10 €	210	8 211,00 €	49,08 €	210	10 306,80 €
Journée de préparation aux examens (tarif par journée)	39,10 €	7	273,70 €	49,08 €	7	343,56 €
Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme En distanciel (forfait)			116,86 €			116,86 €
<b>Cycle de formation + toutes les options</b>	<b>39,10 €</b>	<b>238</b>	<b>9 305,80 €</b>	<b>49,08 €</b>	<b>238</b>	<b>11 681,04 €</b>
Inscription par bloc de compétences	Tarif/heure	Nbre d'heures	Total	Tarif/heure	Nbre d'heures	Total
<b>Bloc 1</b>   Etudier la situation globale d'un client patrimonial*	39,10 €	77	3 010,70 €	49,08 €	77	3 779,16 €
<b>Bloc 2</b>   Construire la stratégie patrimoniale adaptée au client patrimonial*	39,10 €	98	3 831,80 €	49,08 €	98	4 809,84 €
<b>Bloc 3</b>   Développer, suivre et fidéliser son portefeuille de clients patrimoniaux*	39,10 €	35	1 368,50 €	49,08 €	35	1 717,80 €

\* Hors module préparatoire et journées de préparation aux examens

