Expert conseil en gestion de patrimoine

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 24154535F — Mise à jour : 18 octobre 2026

Organisme responsable : **ECOFAC BUSINESS SCHOOL RENNES RHADAMANTE**

Présentation de la formation

Objectifs

S’assurer auprès du client qu’il n’est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (habilitation familiale, tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnement, dans le but de protéger les personnes « vulnérables » et de respecter les règles liées aux conditions de validité du contrat, notamment le fait du consentement éclairé et ainsi éviter tout risque lié à l’abus de faiblesse

- Formaliser l’entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité édictées par l’AMF/l’ACPR grâce au document d’entrée en relation qui précise les activités métiers de la société, les fournisseurs et ou partenaires et le cadre règlementaire appliqué, en veillant à adapter sa communication pour tenir compte de la situation de handicap éventuelle de son interlocuteur
- Identifier le projet et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme qui peuvent être multiformes soit en constitution ou valorisation soit en transmission du patrimoine, afin de déterminer les besoins et les préoccupations en utilisant une technique de questionnement et d’écoute adaptée
- Inventorier l’ensemble des informations relatives à la situation familiale, professionnelle, financière et patrimoniale pour permettre d’identifier les flux financiers entrants et sortants et les stocks patrimoniaux, en procédant au recueil des éléments qualitatifs et quantitatifs, par la collecte des données, en veillant à la protection des données
- Déterminer le profil investisseur incluant sa préférence en matière d’investissement durable afin de mesurer la sensibilité au risque du client et en évaluant son niveau d’expérience et sa capacité à subir des pertes, grâce à un questionnaire adéquat afin de répondre à l’obligation en matière d’évaluation et de connaissances du client (MIF2)
- Formaliser la lettre de mission en tenant compte du cadre de l’audit patrimonial, des objectifs et de la nature et des modalités de réalisation notamment les modes de rémunérations, du projet et du profil investisseur, pour répondre au cadre règlementaire (règlement général de l’AMF) et favoriser l’adhésion du client.
- Expertiser la répartition du patrimoine en procédant à l’analyse des actifs et des passifs et en utilisant un logiciel spécifique à la gestion de patrimoine afin d’identifier les forces et des faiblesses (financier, juridique, fiscal, social) de la situation patrimoniale actuelle du client et ses capacités d’épargne et d’endettement
- Evaluer les performances, les risques, les contraintes et le niveau des placements déjà présents dans la situation patrimoniale du client en vérifiant notamment les caractéristiques des contrats d’assurance et la nature des instruments financiers pour pouvoir qualifier la situation patrimoniale en termes de diversification et de rentabilité

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus**

Liste des certifications

Expert conseil en gestion de patrimoine

Code RNCP : 38949

Métiers associés

C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1855959S	Présentiel	Cesson-Sévigné	02/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #24154535F