Expert conseil en gestion de patrimoine

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 25180629F — Mise à jour : 2 décembre 2025

Organisme responsable : **ESCAM LORIENT**

Présentation de la formation

Objectifs

- Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale
- S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnement
- Déterminer le profil investisseur afin de mesurer la sensibilité au risque du client en évaluant son niveau de connaissance afin de répondre à l'obligation de s'informer
- Identifier le projet patrimonial et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme afin de déterminer les besoins et les préoccupations patrimoniales
- Recueillir l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, financière et patrimoniale pour déterminer les flux et les contraintes juridiques et financières
- Expertiser la répartition du patrimoine par l'analyse des actifs et des passifs afin d'identifier les forces et les faiblesses de la situation patrimoniale
- Analyser les conséquences d'un changement (héritage, cession d'activité, réallocation d'actifs) sur le patrimoine
- Présenter un audit par la réalisation d'un bilan patrimonial afin de formaliser l'appréciation de la situation du client au regard de la situation patrimoniale
- Optimiser la stratégie patrimoniale en tenant compte de l'audit et du bilan patrimonial réalisés en amont, en conseillant le client sur la mise en place d'opérations financières, sociales, civiles
- Réaliser dans un rapport écrit, appelé lettre de mission, justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques et inconvénients qu'elles comportent pour répondre aux objectifs de l'obligation d'information
- Analyser les solutions en toute honorabilité pour respecter les obligations en termes d'indépendance en justifiant la sélection au regard des objectifs patrimoniaux et répondre au devoir de mise en garde/ de conseils
- Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues pour répondre aux objectifs patrimoniaux identifiés afin de développer la stratégie patrimoniale visée
- Réaliser la mise à jour du bilan en tenant compte des changements de situation pour adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la nouvelle situation du client
- Actualiser en continu son niveau d'expertise en tenant compte des modifications règlementaires (juridiques, sociales, fiscales, supports d'investissements) pour suivre et identifier des opportunités nouvelles à proposer au client
- Procéder à la mise en œuvre du process propre à la conformité règlementaire du suivi des dossiers clients en tenant compte de la règlementation dictée par les autorités financières
- Développer une stratégie omnicanale dans le but de développer et de fidéliser le portefeuille clients pour apporter des conseils et des informations en tant qu'expert

Programme

Audit d'un client patrimonial

- Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale
- S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique et libre de son consentement par un questionnement, dans le but de protéger les personnes reconnues handicapées ou « protégées »

- Déterminer le profil investisseur afin de mesurer la sensibilité au risque du client en évaluant son niveau de connaissance afin de répondre à l'obligation de s'informer
- Identifier le projet patrimonial et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme afin de déterminer les besoins et les préoccupations patrimoniales

Analyse de la situation patrimoniale

- Expertiser la répartition du patrimoine par l'analyse des actifs et des passifs afin d'identifier les forces et les faiblesses de la situation patrimoniale globale existante pour identifier les stocks et les capacités
- Analyser les conséquences d'un changement sur le patrimoine pour mesurer une éventuelle restructuration à venir de la situation patrimoniale en réalisant des projections dans le temps
- Présenter un audit par la réalisation d'un bilan patrimonial afin de formaliser l'appréciation de la situation du client au regard de la situation patrimoniale

Expertise et optimisation d'une stratégie patrimoniale

- Optimiser la stratégie patrimoniale en tenant compte de l'audit et du bilan patrimonial réalisés en amont, en conseillant le client sur la mise en place d'opérations financières, sociales, civiles
- Réaliser dans un rapport écrit, appelé lettre de mission, justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques et inconvénients qu'elles comportent pour répondre aux objectifs de l'obligation d'information
- Analyser les solutions en toute honorabilité pour respecter les obligations en termes d'indépendance en justifiant la sélection au regard des objectifs patrimoniaux et répondre au devoir de mise en garde/ de conseils
- Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues pour répondre aux objectifs patrimoniaux identifiés afin de développer la stratégie patrimoniale visée

Suivi et développement de la clientèle patrimoniale

- Réaliser la mise à jour du bilan en tenant compte des changements de situation pour adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la nouvelle situation du client
- Actualiser en continu son niveau d'expertise en tenant compte des modifications réglementaires (juridiques, sociales, fiscales, supports d'investissements) pour suivre et identifier des opportunités nouvelles à proposer au client
- Procéder à la mise en œuvre du process propre à la conformité réglementaire du suivi des dossiers clients en tenant compte de la réglementation dictée par les autorités financières

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Niveau de sortie
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
2091401S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	30/06/2028
2093527S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180629F