

Informations pratiques

Du 17/1/2023 au 14/11/2023

- en centre : 235 heures
- en entreprise : 235 heures
-

les stagiaires ont cours en présentiel 3 à 4 jours par mois.

- Temps plein
- Cours de jour

Formation entièrement présentielle

[Le détail de la session sur le site de l'organisme](#)

Réunions d'information collective

Non renseigné

Portes ouvertes

Non renseigné

Inscriptions

Ouvert

Pré-requis

Niveau d'entrée : Niveau 6 (Licence, Licence pro, BUT, Titres ou équivalents)

Cette formation est ouverte aux personnes qui justifient :
- soit d'un diplôme reconnu par l'Etat de niveau RNCP 6 (équivalent bac +3/4) dans les domaines économique, juridique, commercial ou de gestion.

- soit d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine de la gestion de patrimoine. Les candidats devront justifier d'une réelle pratique professionnelle dans un service de gestion de patrimoine. **Dans ce dernier cas, vous devrez transmettre un Dossier**

AUREP

36 rue du Maréchal de Lattre de Tassigny
63000 Clermont-Ferrand
04-73-17-15-10
contact@aurep.com
<https://www.aurep.com/fr>

Lieu de la formation

AUREP site ICES La Roche-sur-Yon
17 boulevard des Belges B.P. 691
85017 La Roche-sur-Yon
02-51-46-12-13

mbaritaud@ices.fr

de Validation des Acquis* en même temps que
votre dossier de candidature.

Financements possibles

- France Travail
- Non renseigné
- Non renseigné

Objectif Général

Certification

Objectifs

Organiser un rendez-vous avec le client qualifié pour réaliser la découverte de son patrimoine, déterminer et hiérarchiser ses objectifs, identifier son niveau de connaissance des aspects financiers pour détecter les principaux éléments de réponse et estimer le temps à consacrer à l'étude patrimoniale

Évaluer les actifs d'un patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés et en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession.

Auditer les modes de détention d'actifs en appréciant le régime matrimonial du client, analysant les contrats d'assurance vie et de prévoyance qu'il détient ainsi que les conséquences de la survenance d'événements patrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession, etc.

Rédiger un rapport patrimonial formalisant la synthèse des échanges réalisés avec le client et prescrivant :

- - une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, (en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles),
- et/ou
- - une réorganisation des modes de détention à mettre en place pour optimiser la détention, la gestion et la transmission du patrimoine (en suggérant de nouvelles dispositions matrimoniales, en anticipant les solutions adaptées à la survenance d'événements de nature à perturber la jouissance du patrimoine et en aidant son client dans l'usage optimal des règles fiscales d'imposition).

Formaliser la vente en la contractualisant après avoir remis le rapport patrimonial, expliqué, simulé les performances futures à l'aide de logiciels de gestion du patrimoine, argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion.

Suivre son action commerciale en accompagnant le client dans ses relations avec les partenaires du conseil patrimonial, les fournisseurs de produits de placements et/ ou avec les promoteurs immobiliers.

Participer au développement de son établissement en contribuant à la réalisation des objectifs commerciaux prédéfinis et en participant à la montée en compétences des collaborateurs notamment en assurant la veille juridique, sociale et fiscale, nécessaire à une adaptation permanente du patrimoine aux situations des personnes conseillées.

Développer une approche globale du patrimoine (audit patrimonial précis suivi de préconisations ciblées) et mettre une ingénierie patrimoniale pluridisciplinaire (économie, finance, droit civil, droit fiscal, droit social, etc.) au service des objectifs des clients. **Reconnu par l'Etat (JORF n°0292 du 18 décembre 2018) le titre « Expert en Conseil Patrimonial (ECP) » permet d'obtenir un niveau 7 de formation et satisfait ainsi aux exigences de capacité professionnelle des activités règlementées suivantes :**

Financier (CIF) *Sous réserve de justifier en plus depuis le 1^{er} janvier 2020 de la certification AMF. Le Titre ECP ne permet pas d'obtenir cette certification supplémentaire.*

- **Compétence Juridique Appropriée (CJA)**

- **Professions immobilières** (Carte Immo.)

- **Intermédiaire en Assurances** (IAS niveau I courtier)

Courtier ou Agent général –

Immatriculation ORIAS Niveau 1

Résultats attendus

Les examens se déroulent à **CLERMONT-FERRAND** pour les groupes de **PARIS, AIX en PROVENCE et CLERMONT-FERRAND**

Les examens se dérouleront à **LILLE** pour le groupe de **LILLE**.

Les examens se dérouleront à **LA ROCHE-SUR-YON** pour le groupe de **LA-ROCHE SUR-YON**

> Les adresses des lieux des épreuves seront communiquées par le biais de votre convocation aux examens

Le contrôle des connaissances se réalise selon les dispositions suivantes* :

- Première session (en décembre 2023**)

	Type d'épreuve	Durée	Notation
Bloc 1	Une épreuve écrite	2 heures	/ 40
Bloc 2	Une épreuve écrite	2 heures	/ 40
Bloc 3	Une épreuve écrite	1 heures	/ 20

Niveau d'entrée

Niveau 6 (Licence, Licence pro, BUT, Titres ou équivalents)

Organisation pédagogique

> Modalité d'enseignement :

- Formation entièrement présentielle

En savoir plus

Source : Cariforef des Pays de la Loire - 174870 - Code établissement : 56564

CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix** !

La plateforme téléphonique d'information
sur la formation professionnelle et l'apprentissage
en Pays de la Loire.



*Des chargé.e.s
d'information
à votre écoute*

0 800 200 303

**Service & appel
gratuits**