

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41054
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ACMCGP · SIRET : 51355133300018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse aux personnes qui fournissent à titre principal ou accessoire des conseils patrimoniaux et financiers à tous types de clients.

La certification vise à s'assurer qu'un conseil patrimonial procède correctement à l'analyse d'une situation patrimoniale, préconise des solutions adéquates aux besoins et objectifs d'une clientèle de particuliers et de chefs d'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1- Collecte et traitement des données du client

- Accompagner le client dans la formulation de ses attentes vis-à-vis du champ de compétences du conseil en gestion de patrimoine pour établir une relation sincère fondée sur la confiance
- Identifier et intégrer les besoins et les objectifs du client pour définir avec celui-ci un horizon temporel et une priorité pour chacun d'eux
- Administrer un questionnaire visant à obtenir toutes les données personnelles du client, ses besoins et ses priorités personnelles, ses avoirs pour permettre une analyse objective et complète de la situation du client
- Traiter toutes les données et informations pertinentes pour réaliser une analyse globale et pour élaborer des solutions adéquates

2 Planification financière

- Assurer la veille de la législation, des réglementations de son activité pour délivrer un conseil approprié et mis à jour
- Etablir un bilan retraite pour évaluer les revenus dont disposera le client et déterminer si ceux-ci seront suffisants pour répondre aux besoins et objectifs du client
- Proposer des solutions pour organiser et faciliter la transmission du patrimoine du client en tenant compte du diagnostic successoral préalablement réalisé
- Elaborer des préconisations spécifiques au client dirigeant d'entreprise qui tiennent compte des interactions entre patrimoine privé et patrimoine professionnel pour optimiser les problématiques de cession et de transmission d'entreprise
- Intégrer les caractéristiques fiscales internationales ainsi que du droit privé international pour permettre au client d'être en conformité avec ces différentes obligations
- Déterminer quand il est nécessaire de modifier le plan financier personnel du client selon les évolutions économiques, financières, réglementaires, législatives pour préserver les objectifs du client

3 Préconisations d'investissements financiers et risques associés

- Proposer des investissements financiers en tenant compte du diagnostic financier préalablement réalisé
- Argumenter les solutions financières pour obtenir l'adhésion du client
- Mettre en œuvre les décisions prises par le client pour respecter les termes de la convention signée avec lui

4 Préconisations de solutions assurances et immobilier

- Evaluer la couverture d'assurance du client pour déterminer si elle répond à ses besoins et objectifs
- Argumenter les solutions assurances identifiées répondant aux attentes du client pour obtenir son adhésion
- Conseiller des investissements immobiliers (pierre ou papier) pour optimiser la structure du patrimoine du client au regard de ses objectifs
- Calculer les impacts fiscaux de ces préconisations pour s'assurer qu'ils sont cohérents avec les objectifs du client
- Appliquer les procédures et la réglementation pour élaborer un dossier de crédit à son client dans le respect de la maîtrise des risques

Activité 1 - Collecte et traitement des données du client

- Accompagner le client dans la formulation de ses attentes vis-à-vis du champ de compétences du conseil en gestion de patrimoine pour établir une relation sincère fondée sur la confiance
- Identifier et intégrer les besoins et les objectifs du client pour définir avec celui-ci un horizon temporel et une priorité pour chacun d'eux
- Traiter toutes les données et informations pertinentes pour réaliser une analyse globale et pour élaborer des solutions adéquates

Activité 2 : Planification financière

- Assurer la veille de la législation, des réglementations de son activité pour délivrer un conseil approprié et mis à jour
- Proposer des solutions pour organiser et faciliter la transmission du patrimoine du client en tenant compte du diagnostic successoral préalablement réalisé
- Elaborer des préconisations spécifiques au client dirigeant d'entreprise qui tiennent compte des interactions entre patrimoine privé et patrimoine professionnel pour optimiser les problématiques de cession et de transmission d'entreprise
- Déterminer quand il est nécessaire de modifier le plan financier personnel du client selon les évolutions économiques, financières, réglementaires, législatives pour préserver les objectifs du client

Activité 3 : Préconisations d'investissements financiers et risques associés

- Proposer des investissements financiers en tenant compte du diagnostic financier préalablement réalisé
- Argumenter les solutions financières pour obtenir l'adhésion du client

Activité 4 : Préconisations de solutions assurances et immobilier

- Evaluer la couverture d'assurance du client pour déterminer si elle répond à ses besoins et objectifs
- Argumenter les solutions assurances identifiées répondant aux attentes du client pour obtenir son adhésion
- Conseiller des investissements immobiliers (pierre ou papier) pour optimiser la structure du patrimoine du client au regard de ses objectifs
- Calculer les impacts fiscaux de ces préconisations pour s'assurer qu'ils sont cohérents avec les objectifs du client

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conseillers expérimentés : de niveau minimal initial Bac + 2/3

Conseillers juniors : Bac + 5/6 gestion de patrimoine

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.efpa-europe.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2784/>