

# BAC +3 CONSEILLER PATRIMONIAL



DURÉE DE  
FORMATION

**1 an**  
600 h de formation



NIVEAU  
DE SORTIE

**BAC +3**  
RNCP 34775 Niveau 6



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC +2 ou d'un diplôme de niveau 5 validé

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

La certification professionnelle BAC +3 Conseiller Patrimonial s'adresse aux personnes avec une forte appétence commerciale, qui ont pour projet professionnel d'assurer une fonction de conseil auprès d'une clientèle à potentiel patrimonial (banque - assurance - immobilier).

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir gérer un projet et utiliser des outils digitaux dans le but de développer et d'exploiter un portefeuille de clients patrimoniaux tant qualitativement que quantitativement
- Comprendre l'information et l'évaluer dans le but d'établir un bilan patrimonial de premier niveau
- Proposer une stratégie d'optimisation patrimoniale dans un contexte donné et dans le respect de la réglementation

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

### À L'ISSUE DE LA FORMATION

Conseiller.ère patrimonial.e  
Conseiller.ère financier  
Conseiller.ère clientèle banque privée  
Gestionnaire de clientèle  
Conseiller.ère en investissement financier  
Chargé.e d'affaires professionnels

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

Gestion de patrimoine  
Banque  
Immobilier  
Assurance



LES  
DE LA FORMATION

**1** session d'entraînement aux épreuves officielles et contrôle continu tout au long du cursus de formation

Une formation assurée par des **professionnels experts** dans leur domaine et issus du secteur bancaire, immobilier, gestion de patrimoine, assurance, notarial

Un accès aux **logiciels et ouvrages pédagogiques spécialisés**

Des mises en **situation professionnelle concrètes**





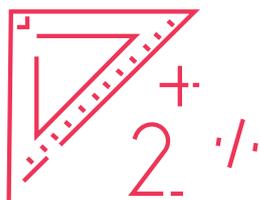
## CONTENU PÉDAGOGIQUE PROGRAMME DE LA FORMATION

### → ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- Optimisation d'un portefeuille clients patrimoniaux
- Définition d'un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client
- Élaboration d'une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client dans le respect de la réglementation en vigueur

### → PROJETS PROFESSIONNELS

- Action professionnelle



## TÉMOIGNAGES

*Ce qui me plaît le plus à Carrel c'est l'échange avec les professeurs qui sont des professionnels du secteur de la gestion de patrimoine, de véritables intervenants, souhaitant transmettre un savoir, un patrimoine pour la génération future.*

**Romain**



PÉRIODE DE RENTRÉE  
**début septembre**

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION  
EN INITIAL : **40 jours  
de stage à réaliser**  
EN ALTERNANCE : **2 à 3  
semaines par mois en  
entreprise**

### TARIFS

EN INITIAL : **5 000 €/an**  
EN ALTERNANCE : **coût de  
la formation pris en charge  
par l'entreprise et  
rémunération selon les  
barèmes officiels**  
+ Frais de dossier : 40€

### ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		
ADMISSION SUR DOSSIER*	✓	✓

\* ADMISSION SUR DOSSIER  
(hors Parcoursup)

Étude du dossier  
+ test pédagogique  
+ entretien de motivation  
Dossier traité sous 48h

