



OBJECTIFS

Gérer un projet et utiliser des outils numériques dans le but de développer et d'exploiter un portefeuille de clients patrimoniaux, tant qualitativement et quantitativement

Comprendre et évaluer l'information dans le but d'établir un bilan patrimonial de 1^{er} niveau

Proposer une stratégie d'optimisation patrimoniale, dans un contexte donné et respecter la réglementation

ACTIVITES VISEES

Le conseiller patrimonial gère et développe son portefeuille clients, segment Intermédiaire (« bonne gamme »). Il en assure le suivi, accompagne son client dans la constitution et l'évolution de son patrimoine.

D'une manière générale, le conseiller patrimonial effectue le bilan patrimonial de ses clients (état des lieux de la situation actuelle du client), il définit avec eux une stratégie en tenant compte des avantages fiscaux et des contraintes juridiques de chaque type d'investissement.

Il oriente vers des placements classiques tels que les produits financiers, l'immobilier, les assurances, et les valeurs mobilières selon la réglementation bancaire, financière et fiscale. Il identifie également les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions.

Sous un statut d'indépendant, outre sa mission de conseil envers son client, le conseiller patrimonial est chargé d'intermédiation.

CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Optimiser le portefeuille clients patrimoniaux

- Elaboration d'un diagnostic stratégique du portefeuille de clients patrimoniaux
- Proposition de solutions de développement de la clientèle patrimoniale incluant l'emploi d'outils numériques
- Management d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale
- Analyse des performances
- Assurer le suivi de la relation client - fidélisation et recommandation

RNCP
34775BC01

Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client

- Reconnaissance des caractéristiques d'un client patrimonial Collecte des caractéristiques d'un client patrimonial
- Exploitation des données obtenues dans le but d'établir un bilan patrimonial
- Analyse et diagnostic du bilan patrimonial dans un contexte donné

RNCP
34775BC02

Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client, dans le respect de la réglementation en vigueur

- Rapprochement entre les objectifs identifiés d'un client et les stratégies patrimoniales
- Recommandation de solutions appropriées en épargne bancaire et financière
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'investissement immobilier
- Recommandation de solutions appropriées liées à la prévoyance
- Recommandation de solutions appropriées liées à la préparation de la retraite
- Recommandation de solutions appropriées liées à l'optimisation fiscale
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec la transmission patrimoniale

RNCP
34775BC03

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier (livret de recevabilité – livret 1)

Dossier traité sous 48h

Charte H+

Ce dispositif est accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier



MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement :

Mixte virtuel et/ou distanciel

Matériel personnel ou à disposition dans les locaux de Carrel

Trame d'accompagnement méthodologique présenté lors du 1^{er} Rendez vous

Certification :

Mise à disposition d'un équipement informatique PC fixe ou portable, à déterminer lors de l'échange amont.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (Pack Office 365) et de vidéoprojecteurs

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

Visites extérieures à visée pédagogique

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

Acquis :

Passage devant jury de certification (durée 3 heures)

Satisfaction :

Enquêtes pédagogiques (évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques)

Enquêtes satisfaction apprenant (ressources et service client Carrel)

PLANNING

Accompagnement	21 heures
Rythme	Déterminé lors du premier échange
Durée moyenne de l'accompagnement	6 mois (possibilité de réduire si les prérequis sont assurés)
Certification	3 heures sur rendez vous et convocation

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire de la certification peut exercer les fonctions de conseiller patrimonial, conseiller financier, conseiller financier en gestion de patrimoine, conseiller en gestion de portefeuille, conseiller clientèle banque privée, conseiller de patrimoine financier, gestionnaire de clientèle, conseiller en investissement financier, chargé d'affaires professionnels.

PRÉ-REQUIS

Niveau 5 validé

Recevabilité du livret 1

TARIFS

Accompagnement 1350€ HT

Certification 1000€HT

Organisme soumis à la TVA de 20%

INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels formés au processus VAE

CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES ET/OU PAR ÉQUIVALENCE :

La validation de la certification est acquise par la somme des blocs de compétences constitutifs de la certification

Le candidat ayant validé un ou plusieurs blocs de compétences sans pour autant valider l'intégralité du titre se verra remettre une attestation de réussite partielle, valable sans limite de durée

La certification peut être acquise à l'issue d'un parcours VAE

CONTACTS

Alizée MOUCHIROUD

Chargée de développement

04.78.72.13.84

inscriptions@carrel.fr

119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr



Le + CARREL

Accompagnement
individualisé, structuré et
cadrant