

Programme de formation

RNCP 39112 - Expert en ingénierie patrimoniale **BLOC 1 - Elaborer un diagnostic patrimonial**

Lien vers la fiche de la certification sur France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39112/>

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ☐ Identifier les objectifs et les contraintes patrimoniales du client à court, moyen et long terme.
- ☐ Analyser la situation patrimoniale du client afin de déterminer sa capacité d'investissement du client.
- ☐ Evaluer la viabilité financière et la rentabilité de la solution patrimoniale afin de délivrer un plan d'investissement réaliste et complet

COMPETENCES VISÉES :

- Examiner une situation patrimoniale d'un client, en répertoriant les éléments d'information nécessaires à l'élaboration d'études patrimoniales, en analysant la capacité d'épargne et d'endettement du client et en réalisant des entretiens de découverte en face-à-face et/ou à distance de manière à établir un état global de son patrimoine
- Analyser la situation patrimoniale du client à partir de son profil investisseur et du recueil des besoins exprimés, implicites et spécifiques, ainsi que ses souhaits d'investissements et les contraintes éventuelles de gestion afin de déterminer la capacité d'investissement du client
- Evaluer la viabilité financière et la rentabilité de la solution patrimoniale en analysant de manière approfondie les risques financiers et immobiliers potentiels, tout en intégrant les considérations d'investissements responsables liées à l'environnement et à la gouvernance ESG afin de délivrer un plan d'investissement réaliste et complet

PUBLIC VISÉ

- ☐ Des professionnels de la finance, de la banque, de l'assurance ou de l'immobilier souhaitant élargir leurs compétences vers le conseil patrimonial,
- ☐ Des salariés en reconversion ou en montée en compétences dans le domaine de la gestion de patrimoine,
- ☐ Des indépendants ou futurs conseillers en gestion de patrimoine souhaitant valider un bloc de compétences reconnu au RNCP,

- ☐ Des jeunes diplômés de niveau Bac+2 minimum souhaitant se spécialiser dans l'analyse patrimoniale avec 12 mois min d'expérience dans le secteur, sinon bac + 2 obtenu dans le domaine de la certification.

PRÉ-REQUIS

- ☐ Entrée avec un niveau 6 (Bac+3/4) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3/4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...)
- ☐ Entrée avec un niveau 5 (bac+2) : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum, ou Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...),
- ☐ Entrée avec un niveau 4 : Etre titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, d'un DEAU ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

DURÉE

35h

MODALITES PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

La formation est dispensée via la plateforme Système IO accessible 24h/24 et 7j/7 depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

- Accompagnement technique :
 - ☐ Une assistance technique est disponible par mail et téléphone du lundi au vendredi (9h-17h),
 - ☐ Un guide de connexion et de navigation est fourni à l'inscription,
 - ☐ Un test de connexion est proposé pour s'assurer de la compatibilité des équipements du stagiaire.

Accompagnement pédagogique :

- ☐ Un formateur référent est affecté à chaque apprenant dès le démarrage de la formation,
- ☐ Le formateur assure un suivi individuel régulier (échanges par mail, messagerie interne ou visio),
- ☐ Des classes virtuelles collectives et des rendez-vous individuels sont organisées en visio
- ☐ Des corrections personnalisées sont apportées sur les cas pratiques ou évaluations intermédiaires,
- ☐ Le formateur est joignable pour des rendez-vous personnalisés en visioconférence sur demande.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- Entretien téléphonique
- Validation des pré-requis sur présentation de justificatif
- Inscription via le site internet, par téléphone ou par email,
- Envoi des identifiants d'accès à la plateforme e-learning sous 24h après validation de l'inscription.

Le taux de présentation à l'examen : en cours %

Le taux d'obtention de la certification : en cours%

Les débouchés : Assistant conseiller en gestion de patrimoine, conseiller bancaire

Le taux d'insertion dans l'emploi : à définir

Le taux d'insertion dans le métier : à définir

TARIFS

1995€

PROGRAMME

Module 1 : Les fondamentaux du bilan patrimonial

1 - Comprendre les phases de l'approche patrimoniale

- ☐ Identifier les étapes clés : découverte client, analyse, diagnostic, préconisations, suivi
- ☐ Distinguer l'approche globale (patrimoine, fiscalité, prévoyance, retraite...) de l'approche finalisée (achat immobilier, donation, etc.)
- ☐ Mettre en place une méthodologie d'analyse conforme à la réglementation et aux attentes du client.

2. Adopter la posture professionnelle du conseiller

- ☐ Adopter une écoute active et une attitude bienveillante
- ☐ Savoir poser les bonnes questions pour faire émerger les besoins profonds
- ☐ Rassurer, vulgariser, guider sans orienter à outrance : posture éthique
- ☐ Travailler la confiance, la confidentialité et la neutralité
- ☐ La notion de RGPD

3. Définir les besoins et les objectifs du client

- ☐ Identifier les enjeux patrimoniaux : protection de la famille, fiscalité, retraite, transmission, etc.
- ☐ Reformuler les attentes exprimées et détecter les besoins latents
- ☐ Poser les bases d'un accompagnement sur mesure aligné avec le projet de vie

4. Collecter les informations clés

- ☐ Situation familiale, civile et juridique
- ☐ Situation professionnelle (revenus, statut, perspectives)
- ☐ Situation fiscale (IR, IFI, régimes, optimisation possible)
- ☐ Contrats : assurance-vie, prévoyance, retraite, etc.

5. Identifier les actifs et passifs du client

- ☐ Immobilier, épargne, placements financiers, biens professionnels
- ☐ Emprunts, dettes fiscales ou personnelles, engagements
- ☐ Élaborer un état patrimonial clair et complet

6. Structurer le bilan patrimonial avec des outils

- ☐ Utiliser un tableur Excel pour modéliser la situation : actif/passif, flux, répartition
- ☐ Mettre en forme le bilan pour préparer l'analyse (ratios, soldes, schémas)
- ☐ S'initier à des outils numériques de simulation patrimoniale

7. Définir le profil de risque du client

- ☐ Comprendre la notion de tolérance au risque : conservateur, équilibré, dynamique
- ☐ Intégrer la durée des projets, l'âge, la capacité d'épargne et la volatilité supportée
- ☐ Utiliser des questionnaires ou grilles de profilage (réglementairement admis)

Etude de cas : Etablir un bilan/diagnostic patrimonial et la détermination du profil risque ainsi que l'identification des objectifs et besoin du client

Module 2 : L'analyse des composantes patrimoniales

1. Analyse de la situation personnelle et budgétaire

- ☐ Étude des revenus, charges fixes et variables
- ☐ Calcul des indicateurs clés : capacité d'épargne, taux d'endettement, reste à vivre
- ☐ Identification des points forts et points faibles du patrimoine existant
- ☐ Mise en place d'un tableau de synthèse budgétaire

2. Analyse de la protection sociale et des projets de vie

- ☐ Évaluation des garanties décès, invalidité, arrêt de travail (prévoyance individuelle et collective)
- ☐ Étude de la situation du client à la retraite (droits acquis, projections, écarts à combler)
- ☐ Analyse des besoins de protection de la famille et des proches
- ☐ Prise en compte des projets spécifiques (achat, transmission, études des enfants, investissement)

3. Analyse juridique et sociale

- ☐ Compréhension **du** statut matrimonial **et** de ses implications
- ☐ Identification des régimes sociaux applicables (salarié, indépendant, libéral)
- ☐ Analyse des engagements en cours (cautions, prêts, co-emprunteurs...)
- ☐ Évaluation des enjeux successoraux (héritiers, donations antérieures, clauses spécifiques)

4. Analyse fiscale du patrimoine

- ☐ Impact de la fiscalité dans la gestion patrimoniale
- ☐ Étude des impôts directs : impôt sur le revenu, IFI, plus-values
- ☐ Analyse de la fiscalité des produits financiers, immobiliers et des droits de mutation
- ☐ Repérage des leviers d'optimisation fiscale adaptés à la situation du client

Étude de cas : Analyser la situation fiscale et patrimoniale du client

Module 3 : Evaluer la rentabilité et les risques d'un projet et formuler des recommandations d'investissement

1. Diagnostic d'un projet patrimonial

- ☐ Établir un diagnostic patrimonial ciblé sur un projet d'investissement (acquisition, transmission, capitalisation...)
- ☐ Étudier les enjeux financiers, fiscaux et patrimoniaux liés au projet
- ☐ Identifier les indicateurs de rentabilité attendue et leur lien avec les objectifs clients

2. Étude du risque et des garanties

- ☐ Analyse du risque de crédit : taux, durée, capacité de remboursement, incidents
- ☐ Évaluation des différentes garanties possibles (hypothèque, caution, assurance emprunteur)
- ☐ Apprécier les risques juridiques, fiscaux ou économiques du projet

3. Comprendre les fondamentaux des critères ESG

- ☐ Définir les critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG)
- ☐ Étudier l'influence de l'ESG dans la gouvernance des entreprises
- ☐ Comprendre les objectifs ESG d'un client patrimonial : éthique, impact environnemental, transparence

4. Appliquer les critères ESG aux solutions d'investissement

- ☐ Présenter les actifs financiers liés à l'environnement (fonds verts, obligations vertes, ISR)
- ☐ Identifier les actifs de l'économie solidaire et de la finance durable
- ☐ Comprendre les critères sociaux des fonds d'investissement et leurs labels
- ☐ Étudier les critères ESG dans les investissements :
 - Financiers diversifiés (OPC, ETF, assurance-vie)
 - Immobiliers (SCPI, foncières durables, rénovation énergétique)

5. Établir un plan de capitalisation responsable

- ☐ Construire un plan de capitalisation long terme intégrant les valeurs ESG du client
- ☐ Interpréter les notations ESG des entreprises pour orienter ses préconisations
- ☐ Veiller à l'alignement entre les objectifs patrimoniaux, le profil de risque et les convictions ESG

Etude de cas: repérer les critères ESG dans un projet client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation s'effectue à distance :

Dans le cadre d'une étude de cas, portant sur une étude de cas d'un client fictif

Le candidat doit :

- Etablir un bilan/diagnostic patrimonial et la détermination du profil risque ainsi que l'identification des objectifs et besoin du client
- Analyser la situation fiscale et patrimoniale du client
- Repérer les critères ESG dans le projet du client

CERTIFICATION :

La formation prépare au bloc 1 Elaborer un diagnostic patrimonial de la certification Expert en ingénierie patrimoniale, enregistrée au RNCP le 31 mai 2024 sous le n° 39112 et délivrée à ESGCV

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

En cas de situation de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation adaptée.

En cas de formation en présentiel, une salle de formation répondant aux normes accessibilité – accueil du public sera mise à disposition.

Le contact référent de l'organisme de formation est Sylvain PEZET – 06 03 89 89 78 – support@3p-conseils.com