

PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE (CGP) - 100% À DISTANCE

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Maîtrise

NIVEAU DE LA FORMATION : Titre RNCP de niveau 6 (eq. BAC +3/4)

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

Le titre de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) est une formation diplômante reconnue par l'État - Titre RNCP Niveau 6 - Eq. Bac +3/4 (Ministère du Travail - JO du 21/07/2009 ; renouvellement : décision de France compétences du 31/05/2024 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles, date d'échéance de l'enregistrement 31/05/2029).

Ce titre permet d'avoir une vision générale de l'activité de conseil et de gestion de patrimoine, de la relation client, de la rédaction d'un bilan patrimonial et financier.

Le titre de Conseiller en Gestion de Patrimoine permet de répondre aux exigences de capacité professionnelle des activités réglementées suivantes :

- Conseiller en Investissements Financiers (CIF) (sous réserve de justifier en plus de l'obtention de l'examen AMF* à compter du 1er janvier 2020 : Instruction AMF DOC-2010-09) ;
- Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP) - Courtier et/ou Mandataire non exclusif - Immatriculation ORIAS Niveau 1 ;
- Intermédiaire en Assurance (IAS) - Courtier ou Agent général - Immatriculation ORIAS Niveau 1 ;
- Carte de Transaction immobilière ;
- Intermédiaire en Financement Participatif (IFP).

*Examen AMF en application des articles 312-3 à 312-5, 314-9, 318-7 à 318-9, 321-37 à 321-39, et 325-24 à 325-26 du règlement général de l'AMF

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- connaître tous les mécanismes juridiques liés à la profession de gestionnaire de patrimoine ;
- maîtriser des règles de gestion patrimoniale nécessaires à la réalisation d'un diagnostic et de préconisations patrimoniales et financières.

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Public visé : Professionnels de l'assurance, de l'immobilier, de la finance, demandeur d'emploi en reconversion professionnelle ... Toute personne souhaitant devenir Conseiller en Gestion de Patrimoine.
- Prérequis :
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - avoir au moins 3 ans d'expérience professionnelle (activité stable) dans un secteur lié à la gestion de patrimoine (finance, banque, assurance, immobilier) ;
 - ou avoir un titre ou un diplôme de niveau BAC+ 2 dans un domaine juridique, économique ou de gestion ;
 - ou être titulaire de la Capacité en Investissement et Patrimoine (sur décision du comité pédagogique ou obtention d'une note supérieure à 14).

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) - 100% à distance** représente un volume horaire d'enseignement de **500 heures**.

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 10h IMMO
- 15h IAS/DDA
- 7h IOBSP

Informations complémentaires

- IAS/DDA : Assurance de biens et de responsabilité / IARD : 15
- IAS/DDA : Assurance de personnes : 15
- IAS/DDA : Prévoyance / Santé : 15
- IMMOBILIER/LOI Alur : 10
- IOBSP : Autres activités : Epargne / Crédit Professionnel etc : 2
- IOBSP : Crédit consommation et de trésorerie : 2

- IOBSP : Crédit immobilier : 7
- IOBSP : Fourniture de Services de paiement : 2
- IOBSP : Regroupement de crédits / RAC : 2

Modalit  de suivi de la formation : Distanciel (synchrone + asynchrone)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cette formation de 500 heures est composée d'une partie de la formation en e-learning délivrée sur une plateforme pédagogique et d'une partie en webconférence via un outil dédié sur la plateforme pédagogique.

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

Elle se compose de :

- 63 heures de formation en regroupement en distanciel,
- 327 heures d'e-learning,
- 10 heures de visioconférences,
- 100 heures de projet tutoré.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Les évaluations de la formation du titre de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) se déroulent en différentes étapes :

Pour chacun des blocs, 1 écrit, des QCM et une note de participation orale. Chacun fait l'objet d'une note sur 20. Pour valider un bloc il faut obtenir au minimum 10/20 (moyenne des 3 notes). Seul l'examen écrit pourra faire l'objet d'un rattrapage. Les QCM et la participation orale ne pourront pas faire l'objet d'un rattrapage.

Etude transversale écrite et orale : Rédaction d'un bilan patrimonial et financier sur la base d'un cas client fictif ou réel anonymisé. Cette étude transversale se construit et se déroule tout au long de la formation.   l'issue, un dossier client complet constitué du bilan patrimonial et du bilan financier sera remis. Chaque candidat sera ensuite convoqué devant un jury composé d'experts  s qualités pour présenter et argumenter oralement ses préconisations. Cette évaluation ne pourra pas faire l'objet d'un rattrapage. La note de l'étude transversale correspond à la moyenne de l'écrit et de l'oral.

Pour être lauréat de la formation, un minimum de 10/20 est requis (calculé à partir de la moyenne des notes obtenues durant la formation).

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement** : Présidé par Michel LEROY (Professeur des Universités, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT Capitole).
Anne-M laine DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Emeric LEBEL (Ingénieur patrimonial, chercheur), Virginie TRICOIT (Ingénieur patrimonial).
- **Responsable des épreuves** : Carole QUENECHDU

VALIDATION DE LA FORMATION

Le titre est validé si le participant obtient une moyenne générale au moins égale à 10/20.

En cas d'échec, une session de rattrapage est organisée pour le candidat pour les épreuves écrites des blocs 1, 2 et 3.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION   DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Corinne BASTIER, Carole QUENECHDU, Emeric LEBEL, Somaya EI KHADDARI
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi � disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).

Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc.
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 - Établir un diagnostic de la situation patrimoniale de son client

- 1 - Approche patrimoniale globale
- 2 - Régimes matrimoniaux
- 3 - Modes d'acquisition du patrimoine
- 4 - Transmission du patrimoine
- 5 - Sociétés
- 6 - Sociétés civiles immobilières
- 7 - Gestion de patrimoine et personnes vulnérables
- 8 - Fiscalité des particuliers

Bloc 2 - Mettre en œuvre et suivre des recommandations patrimoniales

- 1 - Marchés financiers
- 2 - Classes d'actifs
- 3 - Construction d'allocations d'actifs
- 4 - Assurance-vie
- 5 - Marchés immobiliers
- 6 - Crédit immobilier
- 7 - Immobilier et investissements locatifs
- 8 - Placement salarial
- 9 - Placement sociétaire

Bloc 3 - Développer et gérer un portefeuille de clients patrimoniaux dans le respect de la réglementation

- 1 - Cadre législatif et réglementaire
- 2 - Relation client

+ Etude transversale tout au long de la formation (cas client)

