



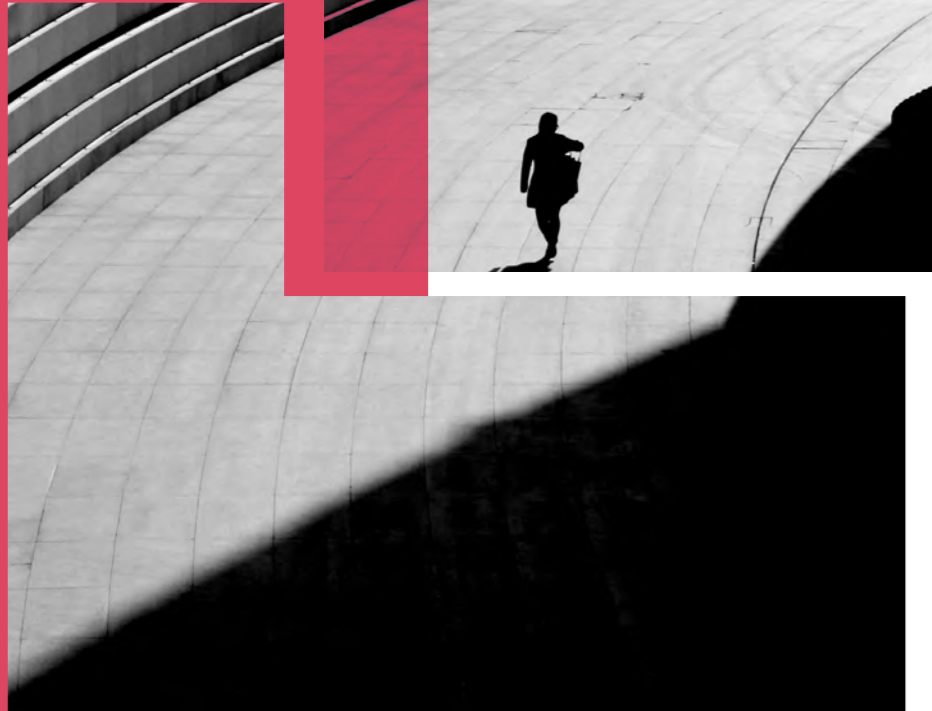
CONSULTANT FINANCIER ET
PATRIMONIAL



MAJOR

BAC+5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



La formation « Consultant financier et patrimonial » a pour but d'apporter aux étudiants les compétences nécessaires pour exceller dans le domaine complexe de la gestion du patrimoine. Au cours du programme, les étudiants acquièrent des connaissances sur les marchés financiers, l'investissement, la fiscalité, et comment communiquer de manière claire sur ces sujets

Le rôle du consultant financier et patrimonial consiste à guider ses clients dans la prise de décisions en matière d'investissement, de gestion fiscale et de protection du patrimoine, tout en assurant une approche personnalisée et éthique.

Cette formation prépare ainsi les futurs consultants à jouer un rôle clé dans l'accompagnement de leurs clients vers la réalisation de leurs objectifs financiers à long terme.

La formation « **Consultant financier et patrimonial** » forme des experts en gestion de patrimoine, fiscalité et investissement, capables d'accompagner leurs clients avec éthique et stratégie vers leurs objectifs financiers à long terme.

ANNÉE 1

BLOC 1 : ÉLABORER UN BILAN FINANCIER ET PATRIMONIAL D'UN CLIENT

- Réaliser une consultation initiale pour comprendre la situation et les objectifs du client.
- Valoriser les actifs et évaluer les passifs pour dresser un audit financier complet.
- Analyser l'impact de la fiscalité et de la succession sur le patrimoine.
- Identifier les incohérences et ajuster la stratégie patrimoniale en fonction des objectifs du client et de sa tolérance au risque.
- Présenter un bilan patrimonial détaillé avec des pistes d'optimisation.

BLOC 2 : CONCEVOIR UNE STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT

- Fournir des conseils juridiques et fiscaux en matière de droit de la famille, immobilier et des affaires.
- Sélectionner des produits financiers diversifiés en fonction du profil de risque et des objectifs du client.
- Ajuster les stratégies patrimoniales en fonction des changements dans la situation personnelle ou professionnelle du client.

ANNÉE 2

BLOC 3 : DÉVELOPPER COMMERCIALEMENT UN ÉTABLISSEMENT BANCAIRE ET/OU PATRIMONIAL

- Mettre en place une stratégie de prospection omnicanale pour développer et fidéliser un portefeuille client.
- Assurer la conformité réglementaire, notamment en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.
- Collaborer avec un réseau de spécialistes (notaires, experts-comptables, avocats...) pour enrichir les conseils apportés.
- Participer à des actions de communication (conférences, publications) pour accroître la notoriété de l'établissement.

BLOC 4 : COORDONNER UN SERVICE DE GESTION DE PATRIMOINE ET MANAGER UNE ÉQUIPE

- Structurer et piloter un service de gestion de patrimoine en optimisant les compétences et les ressources disponibles.
- Fixer des objectifs et accompagner les conseillers en gestion de patrimoine dans leur montée en compétences.
- Maintenir une veille réglementaire et technique pour garantir la conformité et l'éthique des prestations proposées.


LE PROCESSUS D'ADMISSION


- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES


NIVEAU 7


Titre enregistré au RNCP n°35077
Niveau 7 - Code NSF 313 - Enregistré le 18/11/2020 pour une durée de 5 ans.
Délivré sous l'autorité du certificateur PAZEL.


POURQUOI CHOISIR IFC ?


 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

Ils en parlent mieux que nous



BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
BLOC 1 : ÉLABORATION DU BILAN FINANCIER ET PATRIMONIAL D'UN CLIENT	écrit/oral CCF
BLOC 2 : CONCEPTION D'UNE STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT	écrit/oral CCF
BLOC 3 : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UN ÉTABLISSEMENT BANCAIRE ET/OU PATRIMONIAL	écrit/oral CCF
BLOC 4 : COORDINATION D'UN SERVICE DE GESTION DE PATRIMOINE ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE	écrit/oral CCF
MÉMOIRE DE RECHERCHE	écrit

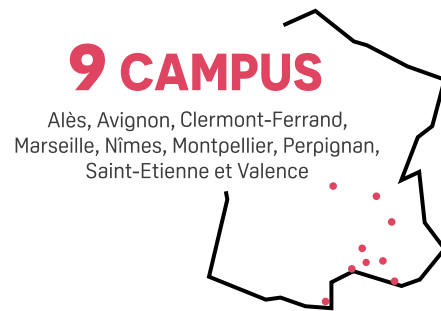
L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences. Il peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

LES MODALITÉS

- Formation M1 + M2 = 2 ans
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue : VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller patrimonial/ Consultant patrimonial
- Conseiller financier/Consultant financier
- Conseiller financier en gestion de patrimoine
- Conseiller en ingénierie patrimoniale
- Conseiller en investissements financiers



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent).
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---