

TITRE RNCP

EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

RNCP 38949

BAC +5

85% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller en gestion de patrimoine effectue une approche globale du patrimoine de ses clients (personnes morales ou physiques). Il doit à chacun de ses clients des conseils et des services de haute qualité, adaptés à leurs besoins propres, dans le respect de leur intérêt patrimonial. Il exerce son activité en conformité avec la déontologie, c'est-à-dire qu'il prend en compte les besoins et les objectifs du client dans sa globalité tout en respectant les impératifs réglementaires.

COMPÉTENCES VISÉES

- Développer un portefeuille clients/prospects et suivre les dossiers
- Renseigner les clients dans leurs démarches juridiques, fiscales et patrimoniales
- Analyser la situation financière d'un client et lui établir un bilan patrimonial
- Définir les besoins d'un client et réaliser une étude patrimoniale en définissant la faisabilité et la rentabilité du projet
- Suivre et actualiser la stratégie patrimoniale en fonction de l'évolution de la situation du client
- Définir une stratégie d'optimisation patrimoniale

INSERTION PROFESSIONNELLE

98% d'insertion global moyen à 6 mois (Chiffres RNCP)

85% de diplômés en 2025

ENTREPRISES D'ACCUEIL

CRÉDIT MUTUEL - CIC ILE-DE-FRANCE - BRED -
CRÉDIT LYONNAIS - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE -
CRÉDIT AGRICOLE BRIE PICARDIE - BNP PARIBAS
- CCF

MÉTIERS VISÉS

L'activité de Conseil en Gestion de Patrimoine est transversale, assurée à titre principal par des Conseillers exerçant en mode libéral, ou par des salariés de Banques, de Compagnies d'Assurance, de Sociétés de Gestion, ou à titre accessoire par des membres des professions ordinales (Notaires, Avocats, Expert-Comptable).

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Collecter les informations patrimoniales et établir le profil de risque du client
- Proposer des études personnalisées aux clients et définir une stratégie pour chaque type d'optimisation patrimoniale
- Apporter des conseils sur les placements
- Commercialiser des produits financiers
- Rechercher de nouveaux clients
- Aider au traitement des tâches administratives
- Veiller à la maîtrise des risques en collaboration avec votre responsable

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un Bac+3 Licence Pro Assurance, Banque, Finance

Admission sur dossier suivi d'un entretien de motivation au CFA ou en visioconférence avec tests (personnalité, profil, culture économique/financière, raisonnement/logique)

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires dès janvier.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre Bac+3 et des places disponibles.

VOUS ÊTES MÉTHODIQUE ET AVEZ UNE APPÉTENCE POUR GÉRER LES INVESTISSEMENTS DE TOUS TYPES ?

Vous souhaitez intégrer un secteur dynamique et vous spécialiser dans un métier de conseil aux dimensions juridique, fiscale et commerciale ?
Rejoignez notre Bac+5 Expert Conseil en Gestion de Patrimoine !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 2 ans



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



Rythme d'alternance :
1 semaine CFA / 3 semaines Ent
+ période entreprise en été



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinateur pédagogique

David CHOIN

d.choin@cfadescartes.fr

Secrétariat pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe. Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : **un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.**

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumni, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster votre réseau** et votre employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.