

**FORMATION PEPARATOIRE A LA CERTIFICATION**

**ECGP - EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE®**

**CFP®- Certified financial planner ™**

**CURRICULUM DE LA FORMATION PREPARATOIRE**

**1. Module M1 Situation juridique des personnes et des biens et stratégies patrimoniales civiles**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable :

- d’appréhender la situation juridique des personnes et des biens de la famille (état de la capacité juridique et des modes de conjugalité des personnes, modes de détention des actifs familiaux, état de l’activité et du patrimoine professionnel de l’entrepreneur/dirigeant éventuellement membre de la famille et état des actions de transmission du patrimoine)

- de définir des éléments de « stratégie patrimoniale civile » en sens d’actions sur cette situation juridique (exemple : changement de régime matrimonial, institution d’une donation entre époux, établissement d’un testament, vente d’un bien en viager…)

|  |
| --- |
| **THEMES D’ETUDE** |
| **Leçon 1 - LES PERSONNES ET LES ACTIFS PATRIMONIAUX** |
| Chapitre 1. Capacité juridique - Besoin et principes de protection des personnes |
| Chapitre 2. La constitution des actifs patrimoniaux |
| Chapitre 3 Les modes de détention et de gestion des actifs patrimoniaux |
|  |
| **Leçon 2 - LES MODES DE CONJUGALITÉ ET LEUR IMPACT PATRIMONIAL** |
| Chapitre 1. Situation de fait de concubinage et gestion du patrimoine |
| Chapitre 2. Contrat PACS et gestion du patrimoine |
| Chapitre 3. Régimes matrimoniaux et gestion du patrimoine |
| Chapitre 4. Le divorce : modalités et conséquences patrimoniales |

|  |
| --- |
| **Leçon 3 - L’ADOPTION DANS UNE LOGIQUE PATRIMONIALE** |
| Chapitre 1. L'adoption et la filiation adoptive comme outil de transmission du patrimoine |

|  |
| --- |
| **Leçon 4 - GESTION DU PATRIMOINE FAMILIAL EN PRÉSENCE D’UN CHEF OU DIRIGEANT D’ENTREPRISE** |
| Chapitre 1. Entreprise individuelle et formes sociétaires |
| Chapitre 2. Les responsabilités du chef ou dirigeant d'entreprise |
| Chapitre 3. La transmission du patrimoine du chef ou dirigeant d'entreprise |

|  |
| --- |
| **LEÇON 5 - RÈGLES DE DROIT CIVIL ET STRATÉGIES DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE FAMILIAL** |
| Chapitre 1. Les règles afférentes aux successions |
| Chapitre 2. Les libéralités et avantages de la transmission anticipée du patrimoine |
| Chapitre 3. Les successions et libéralités pour les couples concubins ou pacsés |
| Chapitre 4. Les successions et libéralités transfrontalières |

**2. Module M2 Gestion des finances de la famille – Audit de la situation financière et stratégies d’investissements patrimoniaux**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- construire les budgets futurs de la famille et partant d’évaluer sa capacité d’épargne dans le temps, puis les tableaux de financement des investissements souhaités,

- définir et évaluer la situation patrimoniale de la famille (actifs nets possédés) et d’élaborer des stratégies d’investissements / désinvestissements patrimoniaux (immobiliers, mobiliers, financiers et en biens divers)

**MODULE 2.1 GESTION DES FINANCES DE LA FAMILLE**

|  |
| --- |
| **Leçon 1 - LA DYNAMIQUE FINANCIÈRE DE LA FAMILLE** |
| Chapitre 1. Eléments pour la gestion des finances de la famille |

|  |
| --- |
| **Leçon 2 - STRATÉGIES D’ÉPARGNE ET FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DE LA FAMILLE** |
| Chapitre 1. Stratégies d’épargne et financement des investissements de la famille |

**MODULE 2.2 AUDIT DE AL SITUATION FINANCIERE ET STRATÉGIES D’INVESTISSEMENT PATRIMONIAUX**

|  |
| --- |
| **Leçon 1 - ACTIFS ET INVESTISSEMENT IMMOBILIERS (COMPOSANTE DU PATRIMOINE)** |
| Chapitre 1. Place de l’immobilier et fonctionnement des marchés immobiliers |
| Chapitre 2. La logique de l’investissement immobilier |
| Chapitre 3. Les modes de détention de l’immobilier |
| Chapitre 4. Profil d’investisseur et solutions immobilières |
| Chapitre 5. Le financement de l’investissement immobilier |

|  |
| --- |
| **Leçon 2 - ACTIFS ET INVESTISSEMENTS FINANCIERS (PORTEFEUILLE DE TITRES)** |
| Chapitre 1. L’univers des instruments financiers |
| Chapitre 2. Les dispositifs d’hébergement, enveloppes fiscales et modes de détention |
| Chapitre 3. Les marchés financiers |
| Chapitre 4. Focus sur les actifs financiers |
| Chapitre 4. Focus sur les actifs financiers (fin) |
| Chapitre 5. Quelques précautions à prendre |

|  |
| --- |
| **Leçon 3 - ACTIFS ET INVESTISSEMENTS ALTERNATIFS (BIENS DIVERS)** |
| Chapitre 1. Les opérations sur biens divers |

|  |
| --- |
| **Leçon 4 - MACROÉCONOMIE ET « DISCOURS » SUR L’ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS** |
| Chapitre 1. Fondamentaux de l’économie de marché (microéconomie) |
| Chapitre 2. L’économie nationale et les relations économiques internationales (macroéconomie) |
| Chapitre 3. La politique économique de l’Etat |
| Chapitre 4. La dynamique des marchés financiers |

|  |
| --- |
| **LEÇON 5. PROFILS D’INVESTISSEMENT ET ALLOCATIONS D’ACTIFS** |
| Chapitre 1. Une variété de profils d’investissement et d’investisseur |

**3. Module M3 Audit social/assurantiel et stratégies de protection des personnes et du patrimoine**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable :

- de définir et d’évaluer la situation de la faille en matière de protection sociale et d’assurances,

- à partir de l’analyse des risques encourus par les personnes et les biens de la famille, de construire des stratégies d’assurance pour ces personnes et ces biens, complémentaires/supplémentaires à celles qui sont obligatoires,

- sur la base des objectifs de revenus des personnes de la famille pour la période de leur retraite, de construire des stratégies de préparation à ladite retraite à travers une « épargne de long terme » appropriée.

|  |
| --- |
| **LEÇON 1. FONDEMENTS ET DIMENSIONS DE LA PROTECTION** |
| Chapitre 1. Principes et mécanismes clés |
| Chapitre 2. Le système français de protection sociale |
| Chapitre 3. Les dimensions de la protection des personnes et du patrimoine |

|  |
| --- |
| **LEÇON 2. LES CONTRATS D’ASSURANCE VIE ET DE CAPITALISATION : OUTILS MULTI-OBJETS** |
| Chapitre 1. Le contrat d’assurance décès et vie : Caractéristiques clés |
| Chapitre 1. Le contrat d’assurance-décès-et vie : Caractéristiques clés (suite) |
| Chapitre 2. Le bénéficiaire du contrat d’assurance-décès-et-vie |
| Chapitre 3. La fiscalité des contrats d’assurance-vie et de capitalisation |
| Chapitre 4. Les contrats d’assurance-vie en déshérence |

|  |
| --- |
| **LEÇON 3. RISQUES DES PERSONNES ET STRATÉGIES D’ASSURANCE** |
| Chapitre 1. La couverture des risques de vie par les régimes obligatoires |

|  |
| --- |
| **LEÇON 4. RÉGIMES OBLIGATOIRES DE RETRAITE ET STRATÉGIES DE PRÉPARATION DE LA RETRAITE** |
| Chapitre 1. Les régimes obligatoires de retraite pour les salariés |
| Chapitre 2. Les régimes obligatoires de retraite pour les non-salariés |
| Chapitre 3. Les approches collectives de la retraite : l’épargne salariale |

|  |
| --- |
| **LEÇON 5. VIE LONGUE ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE** |
| Chapitre 1. La transmission du patrimoine dans un contexte de vie longue |

**Module M4 Audit de la situation fiscale et gestion de la contribution fiscale**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable, à partir de la connaissance des règles fiscales appliquées aux personnes et aux biens, d’apprécier les aspects fiscaux des stratégies patrimoniales élémentaires précédentes et de les combiner dans une logique d’optimisation de la contribution fiscale de la famille.

|  |
| --- |
| **LEÇON 1. L’IMPÔT SUR LE REVENU ET LES PRÉLÈVEMENT SOCIAUX** |
| Chapitre 1. L’impôt sur le revenu |
| Chapitre 2. La fiscalité de l’investissement immobilier locatif |

|  |
| --- |
| **LEÇON 2. L’IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE** |
| Chapitre 1. L’impôt sur la fortune immobilière |

|  |
| --- |
| **LEÇON 3. LES RÉGIMES DES PLUS-VALUES MOBILIÈRES ET IMMOBILIÈRES** |
| Chapitre 1. Les régimes des plus-values mobilières |
| Chapitre 2. Les régimes des plus-values immobilières |

|  |
| --- |
| **LEÇON 4. LA FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT** |
| Chapitre 1. Les successions |
| Chapitre 2. Les donations |

|  |
| --- |
| **LEÇON 5. LA FISCALITÉ DES PERSONNES MORALES ET DES SOCIÉTÉS DE CAPITAUX** |
| Chapitre 1. L’impôt sur les bénéfices |

**Module M5** **Réglementation et normes de pratique du conseil en gestion de patrimoine certifié**

**Objectifs pédagogiques**

* Être capable, au long du processus de conseil (conduite de la relation client, réalisation du bilan patrimonial, conception d’une stratégie patrimoniale personnalisée, co-mise en œuvre et actualisation de cette stratégie)

- d’agir efficacement en conformité avec les réglementations qui gouvernent ses activités et

- de montrer, parallèlement, au client que l’on est au-delà du respect de ces réglementations à son avantage de par sa certification.

|  |
| --- |
| **LEÇON 1. QUATRE ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES ET UNE COMPÉTENCE JURIDIQUE APPROPRIÉE POUR LE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE** |
| Préambule. Hiérarchie de normes européennes, système européen de surveillance et régulation nationale pour le conseil en gestion de patrimoine |
| Chapitre 1. Statut et régulation des conseils en investissements financiers |
| Chapitre 2. Statut et régulation des intermédiaires en assurance |
| Chapitre 3. Statut et régulation des intermédiaires en opérations sur biens divers, en opérations de banque et services de paiement et en opérations immobilières |
| Chapitre 4. La compétence juridique appropriée (CJA) |

|  |
| --- |
| **LEÇON 2. LA RÉGLEMENTATION POUR LE CIF LE LONG DU PROCESSUS DE CONSEIL** |
| Chapitre 1. Des obligations de politique générale |
| Chapitre 2. De la découverte du client à la lettre de mission (étapes 1-2 du processus de conseil) |
| Chapitre 3. De l’analyse et des recommandations à la contractualisation (étapes 3-4-5 du processus de conseil) |
| Chapitre 4. Le suivi de la gouvernance produit et de la préconisation (étape 6 du processus de conseil) |

|  |
| --- |
| **LEÇON 3. LA RÉGLEMENTATION POUR LES INTERMÉDIAIRES D’ASSURANCE EN ÉCHO** |
| Chapitre 1. Sur les obligations de politique générale |
| Chapitre 2. Sur les étapes 1-2 du processus de conseil |
| Chapitre 3. Sur les étapes 3-4-5 du processus de conseil |
| Chapitre 4. Sur l’étape 6 du processus de conseil |

|  |
| --- |
| **LEÇON 4. LA RÉGLEMENTATION DES AUTRES ACTIVITÉS DU CGP (CRÉDIT, IMMOBILIER, BIENS DIVERS)** |
| Chapitre 1. La réglementation des autres activités du CGP (crédit, immobilier, biens divers) |

|  |
| --- |
| **LEÇON 5. NORMES DE PRATIQUES ET ENGAGEMENTS ÉTHIQUES DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIÉ** |
| Chapitre 1. Des normes de compétences visant l’excellence |
| Chapitre 2. Des normes de pratiques « dans le meilleur intérêt du client » |
| Chapitre 3. Un engagement éthique |

**Module M6 Le traitement d’un cas de gestion patrimoniale globale**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- Analyser les données des audits par domaine issues du questionnement du client et établir un bilan patrimonial global pertinent,

- Utiliser un bilan patrimonial global pour élaborer des recommandations d’action patrimoniales adéquates,

- Assurer la mise en œuvre et l’actualisation de la stratégie patrimoniale adoptée

|  |
| --- |
| **SESSION 1. LA METHOLOGIE DE TRAITEMENT D’UN CAS DE GESTION PATRIMONIALE GLOBALE** |
| Exposé interactif de la méthodologie de traitement d’un cas pratique de gestion patrimoniale globale distinguant les trois étapes d’analyse  Entraînement à la « lecture » du type de cas traité lors de l’épreuve d’évaluation des compétences (décryptage des informations fournies sur le client, objectifs compris, et entraînement à la compréhension des questions posées) |

|  |
| --- |
| **SESSION 2. TRAITEMENT DE CAS EN GROUPES** |
| Application de la méthodologie à des cas réels |

**Module M7 La conduite d’un entretien client en conformité avec la réglementation**

**Objectifs pédagogiques**

Être capable de :

- Se présenter en respectant les requis de la réglementation ;

- Recueillir l’information utile pour l’élaboration d’un bilan patrimonial global ;

- Elaborer des recommandations de stratégie patrimoniale globale « adéquates » sur la base du bilan patrimonial et les présenter au client de manière claire et compréhensible.

|  |
| --- |
| **SESSION 1. Se présenter au client en respectant la règlementation** |

|  |
| --- |
| **SESSION 2. QUESTIONNER LE CLIENT DE MANIERE PERTINENTE** |

|  |
| --- |
| **SESSION 3. PRESENTER ET ARGUMENTER LES RECOMMANDATIONS DE STRATEGIE PATRIMONIALE FAITES AU CLIENT** |