BANQUE - ASSURANCE

Gestion de patrimoine : diagnostiquer, conseiller et sécuriser la relation client

Le conseil patrimonial échoue souvent pour la même raison : on propose un support avant d'avoir compris la situation familiale, la structure des revenus et les projets du client. Le régime matrimonial est ignoré la transmission n'est pas anticipée et la recommandation ne résiste pas à la première question sur la disponibilité de l'épargne. Deux jours et demi pour installer la démarche complète, du recueil d'informations jusqu'à la recommandation écrite, en passant par le cadre juridique de la famille, la fiscalité des principaux actifs et la préparation de la transmission. Les participants traitent un dossier client suivi tout au long de la formation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2,50 jours — 17,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 858 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers bancaires et assurance chargés de clientèle patrimoniale collaborateurs d'études et professionnels du conseil en reconversion vers la gestion de patrimoine.

PRÉREQUIS
Connaître les produits d'épargne courants et leur commercialisation

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Conduire un entretien de recueil et établir un bilan patrimonial
- Identifier les conséquences du régime matrimonial sur la détention des biens
- Situer les modes d'imposition des revenus et du capital selon la nature des actifs
- Sélectionner les enveloppes adaptées aux objectifs et à l'horizon du client
- Préparer une transmission et présenter ses options au client

03 Programme détaillé

M1 Le bilan patrimonial

- Comprendre avant de proposer
- Conduire l'entretien de recueil et documenter les réponses
- Reconstituer l'actif le passif et les flux du foyer
- Hiérarchiser les objectifs et leur horizon
- Mesurer la tolérance au risque et le besoin de disponibilité
- Cas pratique : Établissement du bilan patrimonial d'un couple de quinquagénaires aux situations professionnelles contrastées.

M2 Cadre juridique de la famille

- Le droit qui commande le conseil
- Identifier les conséquences des principaux régimes matrimoniaux
- Distinguer biens propres et biens communs
- Situer les effets du pacte civil de solidarité et du concubinage
- Anticiper les droits du conjoint survivant
- À retenir : Une recommandation patrimoniale formulée sans connaître le régime matrimonial du client est construite sur du sable.

M3 Fiscalité du patrimoine

- Les mécanismes à connaître
- Distinguer imposition des revenus et imposition du capital
- Situer le traitement des revenus fonciers et des revenus de placement
- Repérer les effets des plus-values selon la nature du bien
- Identifier les dispositifs d'exonération et leurs contreparties
- Cas pratique : Comparaison de deux modes de détention d'un même bien locatif sous l'angle du revenu net perçu.

M4 Choisir les supports

- Adapter l'enveloppe à l'objectif
- Comparer les grandes familles de placements financiers
- Situer la place de l'assurance vie dans une stratégie patrimoniale
- Analyser un projet immobilier locatif et son financement
- Articuler épargne disponible et épargne bloquée
- Documenter l'adéquation entre le support et le profil
- Atelier : Construction d'une allocation argumentée pour le dossier client suivi depuis le premier module.

M5 Transmettre

- Organiser le passage au suivant
- Situer les règles de dévolution et la réserve
- Présenter les mécanismes de donation et leurs effets
- Expliquer l'intérêt du démembrement de propriété
- Articuler assurance vie et succession
- Préparer l'entretien de transmission avec la famille
- Mise en situation : Entretien avec un client réticent à aborder sa succession en présence de ses enfants.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 858 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr