CONSEIL PATRIMONIAL

Gestion de patrimoine : diagnostiquer, structurer et optimiser les stratégies client

Le conseil patrimonial se heurte rarement au manque de solutions mais à leur articulation. Un montage fiscalement séduisant peut fragiliser la transmission ou bloquer la liquidité dont le client aura besoin. Les préconisations restent alors juxtaposées produit par produit sans stratégie d'ensemble lisible pour le client. Ces deux jours travaillent la construction de stratégies patrimoniales cohérentes. Vous reprenez le diagnostic complet puis les arbitrages entre détention directe et structuration ainsi que la préparation de la transmission et la formalisation de la recommandation écrite.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 965 € 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 en gestion de patrimoine et banquiers privés ainsi que notaires experts-comptables et conseillers indépendants.

PRÉREQUIS
Pratiquer le conseil patrimonial et connaître les principaux produits d'épargne et de placement.

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 diagnostic patrimonial civil fiscal et financier
- Hiérarchiser les objectifs du client et repérer leurs contradictions
- Comparer les modes de détention d'un actif patrimonial
- Construire une stratégie de transmission adaptée à la situation familiale
- Formaliser une recommandation écrite argumentée

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic patrimonial approfondi

- Comprendre la situation avant de proposer
- Recueil du bilan patrimonial et des flux
- Régime matrimonial et situation familiale
- Contraintes professionnelles du dirigeant
- Hiérarchisation des objectifs exprimés et implicites
- Cas pratique : Le groupe établit le diagnostic d'une famille aux objectifs partiellement contradictoires.

M2 Structuration et modes de détention

- Choisir le bon contenant juridique
- Détention directe et détention par société
- Démembrement de propriété et usufruit
- Enveloppes d'épargne et contrats de capitalisation
- Effet du financement par emprunt sur la stratégie
- Atelier : Les participants comparent deux modes de détention d'un bien locatif pour un même client.

M3 Optimisation des revenus et de la fiscalité

- Arbitrer sans fragiliser le patrimoine
- Arbitrage entre revenus immédiats et capitalisation
- Articulation des revenus professionnels et patrimoniaux
- Préparation des besoins liés à la retraite
- Limites et risques des montages trop optimisés
- À retenir : Une optimisation qui prive le client de liquidité finit toujours par se payer.

M4 Transmission et formalisation du conseil

- Préparer la suite et la tracer
- Anticipation de la transmission familiale
- Outils de protection du conjoint et des enfants
- Transmission de l'entreprise et accords entre associés
- Rédaction de la lettre de mission et de la recommandation
- Mise en situation : Chaque participant présente sa stratégie patrimoniale au client joué par un autre participant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 965 € 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 26/09/2026. 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