BANQUE - ASSURANCE

Gestion privée : cerner le client patrimonial, conseiller et allouer

Le conseiller en gestion privée est jugé sur sa capacité à relier la situation d'un client à une proposition cohérente. Beaucoup d'entretiens restent centrés sur les produits disponibles alors que le client attend une lecture globale de sa situation familiale fiscale et professionnelle. Deux jours pour installer la méthode de base du métier : conduire le recueil d'informations formaliser le profil de risque construire une allocation puis présenter une préconisation argumentée. Cette formation porte sur la relation de conseil là où la gestion sous mandat traite de la délégation de décision.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 715 € 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 évoluant vers la clientèle patrimoniale assistants de gestion privée et conseillers en investissement.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 découverte patrimoniale structuré
- Formaliser le profil de risque et l'horizon de placement d'un client
- Situer les principales enveloppes de placement et leurs usages
- Construire une allocation d'actifs cohérente avec les objectifs exprimés
- Présenter une préconisation patrimoniale argumentée et documentée
- Respecter les obligations d'information et de conseil dans la relation client

03 Programme détaillé

M1 Métier de la gestion privée et cadre de la relation

- Ce que le client vient chercher
- Segmentation de la clientèle patrimoniale
- Acteurs du marché et modèles de rémunération
- Devoir de conseil et obligations d'information
- Connaissance du client et actualisation du dossier
- Traçabilité des échanges et des préconisations
- À retenir : La qualité du conseil se démontre par le dossier client autant que par la performance obtenue.

M2 Découverte et profilage du client

- Faire parler avant de proposer
- Trame d'entretien de découverte
- Situation familiale professionnelle et fiscale
- Hiérarchisation des projets et des contraintes
- Formalisation du profil de risque
- Restitution du diagnostic au client
- Mise en situation : Conduite d'un entretien de découverte auprès d'un client peu disert sur sa situation réelle.

M3 Enveloppes et classes d'actifs

- Associer le support à l'objectif
- Comptes titres et enveloppes fiscales usuelles
- Assurance vie et contrat de capitalisation
- Immobilier direct et immobilier de placement
- Classes d'actifs et couples rendement risque
- Liquidité et disponibilité de l'épargne
- Atelier : Association des objectifs d'un client à des enveloppes puis justification de chaque choix retenu.

M4 Construction et présentation de la préconisation

- Passer du diagnostic à la proposition
- Allocation stratégique et ajustements de court terme
- Diversification et cohérence d'ensemble
- Chiffrage des frais et effet sur le rendement
- Structuration de la proposition écrite
- Conduite de l'entretien de préconisation
- Cas pratique : Rédaction et présentation d'une préconisation patrimoniale sur le dossier client fil rouge.

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 1 715 € 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