FORMATION

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

À PARTIR DE 2280 EUROS NET DE TVA*

CIBLES

- Les demandeurs d'emploi souhaitant exercer dans le domaine de la gestion de patrimoine.
- Les jeunes diplômés : Les personnes récemment diplômées dans les domaines de la finance, de l'économie ou du droit, qui cherchent à entrer dans le secteur de la gestion de patrimoine.
- Les professionnels en reconversion : Ceux qui viennent d'un autre domaine professionnel mais souhaitent se réorienter vers la gestion de patrimoine.

OBJECTIFS

La certification de Conseiller en Gestion de Patrimoine prépare les professionnels à fournir des conseils avisés et personnalisé tout en respectant les normes éthiques et réglementaires, afin d'aider les clients à optimiser la gestion de leur patrimoine.



DURÉE

500 HEURES

PREREQUIS

NIVEAU

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 dans un domaine juridique ou immobilier ou dans la finance ;

Et/ou

- Démontrer une appétence et des compétences préalables dans le domaine de le banque et/ou de l'assurance et/ou de l'immobilier.

DOCUMENTS REMIS

- Une attestation de formation ;
- Une attestation de réussite si les conditions requises pour l'obtention des compétences sont remplies ;
- Des feuilles de suivi du stage en e-learning ;
- Une attestation d'assiduité constatant que le Stagiaire a bien suivi toutes les heures de formation ;
- Les règles de validation des quiz ;
- Les statistiques et justificatifs de connexion en e-learning.

* Selon le mode de formation choisit et avec la remise sur plusieurs formation comprise

Créforma plus

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc de formation 1 - Élaboration d'un Bilan Patrimonial (150 heures)

Module 1 - Collecte et analyse des informations patrimoniales

Séquence 1 : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement
Séquence 2 : Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 COMOFI) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites
Séquence 3 : Les fondamentaux du droit commun
Séquence 4 : Les conditions d'accès et d'exercice
Séquence 5 : Les exercices issus de la directive sur la distribution d'assurance
Séquence 6 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
Séquence 7 : Les modalités de distribution

Compétences acquises Module 1 :

- Connaissances sur l'environnement général relatif au crédit, aux garanties ainsi qu'à l'activité des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.
- Compétences générales sur l'environnement juridique du secteur bancaire et de l'opération de banque et de services de paiement, sur la relation avec le client et sur la lutte contre le blanchiment.

Module 2 - Connaissances générales sur le crédit

Séquence 1 : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers
Séquence 2 : Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels
Séquence 3 : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

Compétences acquises Module 2 :

- Présenter, proposer ou aider à la conclusion d'une opération de banque ou de services de paiement.
- Différentes opérations de banque et les services de paiement et leurs mécanismes.

Module 3 - Notions générales sur les garanties

Séquence 1 : Les différents types de garanties
Séquence 2 : Leurs limites
Séquence 3 : Notions générales sur les sûretés

Compétences acquises Module 3 :

- Connaissances sur l'environnement général relatif aux garanties et à l'environnement bancaire.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 4 - Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Séquence 1 : Généralités
Séquence 2 : Les risques couverts
Séquence 3 : Tarification du risque emprunteur

Compétences acquises Module 4 :

- Appréhender l'assurance des emprunteurs.

Module 5 : Les règles de bonne conduite

Séquence 1 : La protection du client
Séquence 2 : La prévention du surendettement et l'endettement responsable
Séquence 3 : La prévention des conflits d'intérêts

Compétences acquises Module 5 :

- Connaissances sur les règles de bonne conduite des intermédiaires en opérations de banque et services de paiement.
- Gérer la relation avec le client.

Module 6 - Contrôles et sanctions

Séquence 1 : Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions
Séquence 2 : Les contrôles internes et le CRBF n° 97-02 relatif au contrôle des établissements de crédit
Séquence 3 : Ses conséquences pour l'IOBSP
Séquence 4 : ACPR : compétences, contrôle, sanctions
Séquence 5 : DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions
Séquence 6 : ORIAS : compétences, contrôle
Séquence 7 : Rôle de l'autorité de publicité

Compétences acquises Module 6 :

- Connaissances sur l'environnement juridique de l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module spécialisé 1 - Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

Séquence 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation
Séquence 2 : Le crédit à la consommation
Séquence 3 : Les crédits de trésorerie
Séquence 4 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
Séquence 5 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation
Séquence 6 : Etude détaillée de plusieurs dossiers

Compétences acquises Module Spécialisé 1 :

- Connaissances sur les différentes opérations de banque et ses mécanismes (Crédit à la consommation et crédit de trésorerie).

Module spécialisé 2 - Le crédit immobilier

Séquence 1 : L'environnement du crédit immobilier
Séquence 2 : Les intervenants et le marché
Séquence 3 : Le crédit immobilier
Séquence 4 : Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
Séquence 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier
Séquence 6 : Etude détaillée de plusieurs dossiers

Compétences acquises Module Spécialisé 2 :

- Connaissances sur les différentes opérations de banque et ses mécanismes (Crédit immobilier).

Module spécialisé 3 - Les services de paiement

Séquence 1 : L'environnement des services de paiement
Séquence 2 : Les différents services de paiement
Séquence 3 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement…)
Séquence 4 : La préparation d'un dossier de service de paiement

Compétences acquises Module Spécialisé 3 :

- Connaissances sur les différentes opérations de banque et ses mécanismes (Les services de paiement).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module spécialisé 4 - Le regroupement de crédits

Séquence 1 – Environnement du regroupement de crédits
Séquence 2 – Le regroupement de crédits
Séquence 3 – Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information
Séquence 4 – Le dossier de regroupement
Séquence 5 – Etude détaillée de plusieurs dossiers

Compétences acquises Module Spécialisé 4 :

- Connaissances sur les différentes opérations de banque et ses mécanismes (Le regroupement de crédits).

Modèles supports métier

Bloc de formation 2 - IAS Niveau 1 (150 heures)

Module 1 - Eléments juridiques

Séquence 1 – Le droit civil
Séquence 2 – Le contrat de travail

Compétences acquises Module 1 :

- Compétences générales sur l'environnement juridique du secteur de l'assurance et de l'opération d'assurance, sur la relation avec le client et sur la lutte contre le blanchiment.
- Connaissances sur l'environnement juridique de l'intermédiation en assurance.

Module 2 - Les savoirs généraux

Séquence 1 – La présentation du secteur de l'assurance
Séquence 2 – Les entreprises d'assurance
Séquence 3 – L'opération d'assurance
Séquence 4 – Les différentes catégories d'assurance
Séquence 5 – L'intermédiation en assurance
Séquence 6 – La relation avec le client
Séquence 7 – La lutte contre le blanchiment

Compétences acquises Module 2 :

- Compétences sur l'environnement général du secteur de l'assurance.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 3 - Les assurances de personnes (Incapacité, Invalidité, Décès, Dépendance, Santé)

Séquence 1 – L'assurance contre les risques corporels
Séquence 2 – La dépendance
Séquence 3 – L'assurance complémentaire santé

Compétences acquises Module 3 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurances de personnes).

Module 4 - Assurance vie et capitalisation

Séquence 1 – La prise en compte des besoins
Séquence 2 – Les principales catégories de contrats
Séquence 3 – Les spécificités

Compétences acquises Module 4 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurances vie et de capitalisation).

Module 5 - Assurance de personnes - les contrats collectifs

Séquence 1 – L'assurance de groupe
Séquence 2 – Les contrats collectifs au profit des salariés

Compétences acquises Module 5 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurance de personne et des contrats collectifs au profit des salariés).

Module 6 - Assurance prévoyance

Compétences acquises Module 6 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurances prévoyance).

Module 7 - Assurance "branche vie"

Compétences acquises Module 7 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurances « branche vie »).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 8 - Assurance vie « placement »

Compétences acquises Module 8 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurance vie « placement »).

Module 9 - Assurance de biens et de responsabilité

Séquence 1 – L'appréciation et la sélection du risque
Séquence 2 – Les différents types de contrats
Séquence 3 – Les assurances des risques d'entreprises
Séquence 4 – La présentation des garanties et la tarification
Séquence 5 – La vie du contrat

Compétences acquises Module 9 :

- Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance et mécanismes (Assurances de biens et de responsabilité).

Bloc de formation 3 - Conseiller en Investissements Financiers (150 heures)

Module 1 - Connaissances générales sur le conseil en investissements financiers

Séquence 1 – Introduction à l'économie
Séquence 2 – Le statut de Conseiller en Investissements Financiers
Séquence 3 – Les instruments financiers
Séquence 4 – La supervision des Conseillers en Investissements Financiers

Compétences acquises Module 1 :

- Connaissances générales sur l'environnement réglementaire et déontologique.

Module 2 - Connaissances générales sur les modes de commercialisation des instruments financiers

Séquence 1 – Le démarchage bancaire ou financier et la fourniture à distance des services financiers
Séquence 2 – Gestion collective et gestion pour compte de tiers
Séquence 3 – Les services d'investissement (SCPI-OPCI)
Séquence 4 – Le régime de l'offre au public de titres financiers
Séquence 5 – Les marchés de capitaux et les ordres de bourse
Séquence 6 – Le Post Marché
Séquence 7 – Les émissions et les opérations sur titres
Séquence 8 – Les différents types de risques

PROGRAMME DE LA FORMATION

Compétences acquises Module 2 :

- Connaissances techniques sur les instruments financiers, cryptoactifs et leur gouvernance, sur la gestion collective et pour compte de tiers, sur le fonctionnement et l'organisation des marchés et sur l'émission et opérations sur titres.

Module 3- Règles de bonne conduite des Conseillers en Investissements Financiers

Séquence 1 – La confidentialité, la protection des données personnelles et l'enregistrement et la conservation des données
Séquence 2 – Les conflits d'intérêts : prévention, gestion et traitement
Séquence 3 – La connaissance et l'évaluation du client
Séquence 4 – L'obligation de vérifier le caractère adéquat produit/service recommandé/abus de marché

Compétences acquises Module 3 :

- Connaissances des règles de bonne conduite des conseillers en investissements financiers.

Module 4 - Règles d'organisation des Conseillers en Investissements Financiers

Introduction
Séquence 1 – La réglementation pour la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
Séquence 2 – Le traitement des réclamations des clients
Séquence 3 – Etudes de cas

Compétences acquises Module 4 :

- Connaissances des règles d'organisation des conseillers en investissements financiers.

Modèles supports métier

Bloc de formation 4 - Expertise Juridique Immobilière (210 heures)

Module 1 - Négociateur Immobilier (e-learning 156 heures)

Séquence 1 – Initiations aux études juridiques (e-learning 13 heures)
Séquence 2 – Introduction au droit de la propriété immobilière (e-learning 20 heures)
Séquence 3 – Méthodes et techniques juridiques (e-learning 8 heures)
Séquence 4 – Comptabilité immobilière (e-learning 13 heures)
Séquence 5 – Contrats de vente d'immeuble (e-learning 8 heures)

PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 6 – Copropriété des immeubles bâtis et administration des immeubles (e-learning 18 heures)
Séquence 7 – Droit des baux (e-learning 15 heures)
Séquence 8 – Droit du logement social (e-learning 10 heures)
Séquence 9 – Fiscalité immobilière (e-learning 10 heures)
Séquence 10 – Immobilier d'entreprise (e-learning 4 heures)
Séquence 11 – Introduction à la technologie et à la pathologie des bâtiments (e-learning 29 heures)
Séquence 12 – Médiation immobilière (e-learning 8 heures)

Module 2 - La déontologie de l'agent immobilier (e-learning 2 heures)

Introduction
Séquence 1 – Le code de déontologie de l'agent immobilier (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – La discipline et les sanctions (e-learning 1 heure)

Module 3 - L'Immobilier en France : Lois essentielles (e-learning 8 heures)

Introduction
Séquence 1 – La loi Hoguet, texte de référence (e-learning 3 heures)
Séquence 2 – Les lois de rénovation urbaine : loi SRU et loi ALUR (e-learning 3 heures)
Séquence 3 – Les dispositifs fiscaux : lois ALUR, Pinel et Censi Bouvard (e-learning 2 heures)

Module 4 - Les obligations du négociateur immobilier (e-learning 4 heures)

Séquence 1 – Les conditions d'exercice de la profession (e-learning 2 heures)
Séquence 2 – La déontologie du négociateur immobilier (e-learning 2 heures)

Module 5 - Gestion locative (e-learning 4 heures)

Introduction
Séquence 1 – Mandat, honoraires et annonces immobilières (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Bail et état des lieux (e-learning 2 heures)
Séquence 3 – Gestion locative courante (e-learning 1 heure)

Module 6 - Les obligations du propriétaire bailleur (e-learning 4 heures)

Séquence 1 – Le contrat de location, un document très strict (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Les obligations vis-à-vis du locataire (e-learning 1 heure)
Séquence 3 – Les obligations quant à l'état et à l'équipement du bien loué (e-learning 1 heure)
Séquence 4 – Sanctions en cas de manquements (e-learning 1 heure)

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 7 - Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Définition et contexte (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Institutions de réglementation et de contrôle (e-learning 1 heure)
Séquence 3 – Réglementations (e-learning 1 heure)
Séquence 4 – Les moyens de lutte LCB – FT pour les IOBSP (e-learning 1 heure)

Module 8 - Nouvelles cartes professionnelles (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Droits et devoirs liés à la détention d'une carte professionnelle d'agent immobilier (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Critères d'obtention de la carte professionnelle (e-learning 2 heures)
Séquence 3 – Informations figurant sur la carte professionnelle (e-learning 1 heure)

Module 9 - Les obligations dans la rédaction des annonces immobilières (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Obligations générales (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Obligations particulières aux biens immobiliers (e-learning 2 heures)
Séquence 3 – Synthèse des informations obligatoires sur une annonce immobilière (e-learning 1 heure)

Module 10 - Urbanisme et respect des normes (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Objectifs des règles d'urbanisme (e-learning 1 heure)
Séquence 2 – Les documents d'urbanisme (e-learning 2 heures)
Séquence 3 – Contrôle et sanctions (e-learning 1 heure)

Module 11 - Evolutions su secteur de l'immobilier (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Evolutions des politiques en matière d'immobilier (e-learning 4 heures)
Séquence 2 – Evolutions du marché de l'immobilier (e-learning 2 heures)

Module 12 - Nouveaux dispositifs liés à l'investissement immobilier (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – L'investissement dans sa résidence principale (e-learning 2 heures)
Séquence 2 – L'investissement locatif : des dispositifs fiscaux avantageux (e-learning 2 heures)

Module 13 - La lutte contre l'habitat indigne (e-learning 4 heures)
Séquence 1 – Les obligations quant à l'état et à l'équipement du bien loué (e-learning 2 heures)
Séquence 2 – Habitat indigne : les dispositifs de contrôle (e-learning 2 heures)

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 14 - Evolutions sur les prêts réglementés (e-learning 4 heures)

Séquence 1 – Le prêt conventionné – PC (e-learning 1/2 heure(s)
Séquence 2 – Le prêt d'accession sociale – PAS (e-learning 1 heure)
Séquence 3 – Le prêt à taux zéro ou PTZ+ (e-learning 1 heure)
Séquence 4 – La participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC) ou dispositifs action logement ou 1% logement (e-learning)
Séquence 5 – Autres dispositifs (e-learning 1 heure)

CREFORMA PLUS
VOTRE PARTENAIRE
FORMATION

MODALITES

PEDAGOGIQUES

Le stagiaire a différents moyens lui permettant d'être accompagné par un tuteur formateur : visio-conférence, rendez-vous téléphonique ... un book de formation peut lui être adressé. **La formation est en 100% e-learning ou blended-learning avec des visios-coaching animées par des experts de la profession,** le stagiaire peut réaliser ses cours de chez lui et les suivre sur ordinateur, sur tablette ou même sur son smartphone. Le stagiaire a la possibilité de télécharger ou d'imprimer l'intégralité des cours. Toutes nos formations peuvent être traduites en langues étrangères (Anglais, Allemand, Espagnol, etc.)

PEDAGOGIQUES ADAPTEES

Pour en savoir plus sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par courriel contact@formation-creformaplus.fr ou par téléphone au 04 75 25 84 29

DE VALIDATION

Chaque module de la formation se formalise par des examens validant la compréhension des éléments exposés durant l'apprentissage. Afin de pouvoir passer au module suivant, le taux de réussite aux tests de contrôle des connaissances devra être de 70% au minimum.

A l'issue de cet apprentissage, après lecture de chaque module, un dernier quiz reprenant la globalité de la formation permet d'obtenir l'attestation nécessaire à l'exercice des métiers. Le pourcentage de bonnes réponses de cet examen doit être d'au moins 70 %, conformément à la loi régissant l'obtention de cette attestation. En cas d'échec, les Stagiaires sont amenés à relire la totalité des modules sans avoir à repasser les quiz intermédiaires, leur permettant ainsi de repasser leur examen, afin d'atteindre le niveau requis.

CREFORMA PLUS
VOTRE PARTENAIRE
FORMATION

LA FORMATION EN LIGNE

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE TOUT AU LONG DE VOTRE PARCOURS DE FORMATION

- Un Tuteur-Formateur unique, professionnel du métier
- Un Conseiller Virtuel
- Un réel suivi des stagiaires : courriels, contacts téléphoniques, une réponse sous 24 heures à toutes questions

DES OUTILS A LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE

- Notre propre plateforme accessible 24h/24 et 7j/7
- Des vidéos, des quiz ludiques, des cas pratiques, des classes virtuelles, des lexiques, des revues de presses et des fiches de synthèse pour vous accompagner et vous aider à une meilleure compréhension de votre futur métier
- Toutes nos formations sont en audio, écoutez ou réécoutez vos cours à tout moment
- Une possibilité de télécharger, d'imprimer votre cours
- Un suivi en temps réel de votre progression
- Formations ludiques, avec de la gamification, des podcasts

CREFORMA PLUS VOTRE PARTENAIRE FORMATION

QUELQUES STATISTIQUES DE NOTRE POLE FORMATION *

88 % TAUX DE REUSSITE

93 % TAUX DE SATISFACTION

88 % TAUX D'ACCÈS À L'EMPLOI DANS LES 6 MOIS

MODALITES DE FINANCEMENTS

France Travail

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Réseau des CARIF OREF

CERTIFICATIONS ET DEMARCHES QUALITES

DATADOCKÉ

CNEFOP

les acteurs de la compétence créateurs d'avenirs professionnels

* STATISTIQUES RÉALISÉES SUR L'ENSEMBLE DE NOS FORMATIONS EN 2025

SAS CREFORMA PLUS Tour Britannia, 20 Boulevard Eugène Deruelle - 69432 Lyon Cedex 03 Téléphone 04.78.08.98.88 - Numéro d'agrément : 82 26 02140 26
Service Administratif : 80 rue Faventines 26000 Valence Téléphone 04.75.25.84.29
contact@formation-creformaplus.fr https://creformaplus.fr
SIRET 538 815 432 00033 RCS Romans Sur Isère – APE 8559A

Créforma plus



SAS CREFORMA PLUS Tour Britannia, 20 Boulevard Eugène Deruelle - 69432 Lyon Cedex 03 Téléphone 04.78.08.98.88 - Numéro d'agrément : 82 26 02140 26
Service Administratif : 80 rue Faventines 26000 Valence Téléphone 04.75.25.84.29
contact@formation-creformaplus.fr https://creformaplus.fr
SIRET 538 815 432 00033 RCS Romans Sur Isère – APE 8559A