

## MBA Expert en Gestion de Patrimoine

*RNCP36629 - Manager du - IPAC*

*Expert en gestion de patrimoine – Niveau 7 (Bac+5)*

Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP),  
par arrêté du 26/09/2016 publié au Journal Officiel du 04/10/2016. Titre de niveau 7, code NSF : 312



*Formation diplômante et certifiante*

### Objectifs :

L'objectif du MBA Gestion de Patrimoine est de former les étudiants à la maîtrise des outils qui leur permettront de devenir de véritables experts dans le conseil personnalisé et la gestion des patrimoines, privé et professionnels. Les enseignements abordent les aspects techniques, fiscaux, financiers et commerciaux afin que vous ayez la formation la plus complète possible et une compréhension concrète des différents outils en usage dans les secteurs bancaires, des assurances, de la prévoyance et des cabinets de gestion de patrimoine indépendants.

### Débouchés et métiers visés :

Ils peuvent travailler comme conseillers en gestion de patrimoine, conseillers commerciaux en banque et assurance, Conseillère en investissement financiers et assurance, courtiers d'assurances ou encore gestionnaires de patrimoine privé et d'actifs.

#### Accueil et Inscription

ESSENTIA CARAIBES

Tél. 0596 55 03 81 – Fax. 0596 50 03 79

[contact@essentia-caraibes.org](mailto:contact@essentia-caraibes.org)

ZI Champigny Immeuble Laguerre, Bat. A  
97224 Ducos

**Responsable Pédagogique**  
**Responsable Administrative**

***Référent Handicap***

M. CAFARDY

**Assistante Administrative**  
Mme RAJJOUH

#### Conditions d'accès

M1 : 180 crédits ECTS ou Licence (Bac+3)

M2 : 240 crédits ECTS ou Maîtrise (Bac+4)

Dans les domaines de spécialités suivantes :  
économique, juridique, commercial, gestion,  
bancaire, assurance, finance

#### Inscription

- Admission sur dossier, entretiens
- Inscription définitive dès réception de la notification d'admission en formation

#### Niveau de sortie

Niveau 7 (Bac+5) – 160 ECTS



#### Financement de la formation

##### **Financement public**

CPF, France Travail, CTM, Transition Pro

##### **Financement personnel**

Devis personnalisé sur demande

Echéancier sur 12 mois

**Tarif : nous contacter**

##### **Type de contrat**

Apprentissage

Professionalisation



#### Rythme de l'alternance

Durée de la formation continue : 2 ans

##### **Ecole**

Mercredi, samedi, semaine complète

M1 : 530h (124h projet tutoré)

M2 : 560h (148h projet tutoré)

##### **Entreprise**

Lundi, mardi, jeudi, vendredi

M1 : 560 h - M2 : 840 h

##### Possibilité

Validation des acquis professionnels (VAP)

Validation des acquis par l'expérience (VAE)

#### Prochaine session

Octobre 2024 – Septembre 2026



#### Accessibilité handicap

Contactez-le référent Handicap



## Description de la formation

### ✓ **Contenu de la formation**

Les unités d'enseignement sont les suivantes :

- UE Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privée ou professionnelle – *115.5 heures*
- UE Conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle" – *241.5 heures*
- UE Expertise Managériale – *98 heures*
- UE Suivre les Règlementations et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel – *98.5 heures*
- UE Créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel – *168 heures*
- UE Expertise Managériale – *180 heures*
- UE Mise en œuvre Professionnel – *38.5 heures*

### ✓ **Compétences**

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation par le biais des enseignements et en entreprise dans le cadre de l'alternance.

**RNCP36629BC01** - Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privée ou professionnelle.

Préparer et conduire l'entretien de découverte du client dans le respect de la directives MIF2.

Elaborer l'audit patrimonial civil, financier, fiscal, et successoral afin de proposer une étude personnalisée.

Analyser l'audit patrimonial au regard des besoins du client et apporter des préconisations financières, fiscales et successorales.

Evaluer la sensibilité au risque du client en utilisant l'indicateur SRRI (Synthetic Risk and Reward Indicator).

Rédiger le bilan patrimonial en s'appuyant sur les différents éléments d'analyse de la phase exploratoire.

**RNCP36629BC02** - Conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle".

Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement en détaillant les avantages, les inconvénients juridiques et économiques ainsi que les risques encourus.

Proposer différents types d'enveloppes fiscales (PEA, assurance vie, compte titres...) et de supports d'investissement.

Sélectionner les fonds durables réellement engagés en privilégiant les labels de type ISR, Greenfin ou Finansol.

Réaliser des investissements diversifiés dans une logique d'optimisation des actifs financiers au moyens des mathématiques financières.

Bâtir une stratégie d'investissement / préparation pour la retraite en fonction de la simulation de la pension future du client.

Optimiser le choix de protection sociale du client selon le statut et les régimes de santé et de prévoyance.

Conseiller le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux.

Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission d'entreprise du client professionnel.

Proposer un plan de transmission patrimoniale au client privé ou professionnel en prenant appui sur les dispositifs juridiques et fiscaux en vigueur.

Convaincre le client de l'intérêt de la mise en place des stratégies élaborés en commun et conclure la vente en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.

Constituer avec le client, les dossiers de financement spécifiques pour les défendre auprès des parties prenantes.

**RNCP36629BC03** - Suivre les Règlements et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel.

Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires à l'activité.

Surveiller la réglementation concernant les risques de non-conformité.

Suivre les comptes des clients en utilisant les indicateurs de risques pour anticiper les risques potentiels et calculer leur impact.

Prendre en compte les recommandations du code des standards et pratiques professionnelles pour assurer la transparence vis-à-vis de l'ensemble de sa clientèle.

Accompagner ses clients dans le respect des directives, de l'éthique et de la déontologie.

Détecter les opérations suspectes dans le cadre de la lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT).

**RNCP36629BC04** - Créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel.

Réaliser un business plan de la future activité d'indépendant en structurant son projet sur 3 ans.

Respecter le cadre réglementaire et les conditions fixées par l'AMF pour s'installer en tant que conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

Déterminer les produits à commercialiser auprès des clients.

Mettre en place une stratégie de prospection omnicanal à court terme et moyen terme et de social selling en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.

Publier régulièrement des informations professionnelles sur les réseaux sociaux et/ou sur son propre site web.

Constituer un réseau d'apporteurs d'affaires experts, en interne et en externe.

Proposer de nouveaux produits dans le respect du droit commercial et de l'éthique.

Piloter l'activité à l'aide de ce tableau de bord.

Assurer la gestion commerciale, administrative et comptable de l'activité.

#### ✓ **Modalités d'évaluation**

- Contrôle continu d'une heure minimum à la fin de chaque module
- Mises en situation professionnelle reconstituées écrites et/ou orales à partir de supports remis aux candidats
- Oral du changement (M1)
- Mission d'expertise (M2)
- Evaluation de la pratique professionnelle en entreprise

#### ✓ **Critères d'admission à la Certification**

Chaque bloc de compétences est évalué indépendamment et acquis définitivement.

Les 4 blocs de compétences ne peuvent pas se compenser entre eux.

Un certificat de compétences est délivré pour l'acquisition de chaque bloc de compétences acquises indépendamment.

La certification est obtenue (hors VAE) par :

- La validation cumulée des 4 blocs de compétences qui la constitue

ET

- La validation d'une épreuve de synthèse certifiante sous la forme d'un mémoire d'expertise\* transverse soutenu devant un jury mixte académique et professionnel.

#### ✓ **Critères de validation du MBA**

Valident automatiquement le MBA les étudiants qui, remplissent l'ensemble des conditions suivantes :

1. Toutes les notes matières sont supérieures ou égales à 06/20, toutes les notes d'études de cas sont supérieures ou égales à 06/20, la note de la mission d'expertise est supérieure ou égale à 08/20, la note de pratique professionnelle est supérieure ou égale à 06/20

2. La moyenne de chaque UE est supérieure ou égale à 10/20
3. L'ensemble des critères de validation de l'année de M1 sont réunis pour les candidats intégrés en bac+4.



## Processus de formation

### ✓ Modalités pédagogiques

- Enseignements en présentiel et en distanciel
- Cours magistraux
- Projet tutoré
- Oral du changement (M1)
- Mission d'expertise (M2)
- Etudes de cas
- Challenge des jeunes entrepreneurs
- Périodes professionnelles en entreprise

### ✓ Techniques et moyens pédagogiques

- Apports théoriques appuyées par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, ...
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Accompagnement des stagiaires

### ✓ Matériels et moyens pédagogiques

Nous utilisons des ordinateurs portables, vidéo projecteurs, logiciels appropriés, connexion internet, supports papiers, ...

### ✓ Ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont des supports de cours, la bibliothèque et des vidéos(tutoriel).

### ✓ Intervenants

Formateurs internes, Formateurs externes, Conférenciers, Enseignants, Consultants