



membre de **FP&B**

32, place Saint
George 75009 PARIS

Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Analyse des besoins de formation

Promotion EC COVEA 9

Objectif :

1. Analyse des besoins de formation des apprenants
2. Proposition d'adaptation du programme de formation

1 Analyse des besoins de formation

1.1 Analyse des questionnaires de personnalisation :

Questionnaire de personnalisation	En % des apprenants
<i>Technique patrimoniale</i>	83%
<i>Technique financière</i>	67%
<i>Doctrine administrative ou fiscale</i>	67%
<i>Technique relation client</i>	50%
<i>Faits d'actualité</i>	50%
<i>Obligation législative ou réglementaire</i>	33%
<i>Jurisprudence</i>	33%

Sur l'ensemble du panel étudié

83 % des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances en *Technique Patrimoniale*
67 % Souhaitent se perfectionner en *Technique financière* et *Doctrine administrative ou fiscale*
50 % des apprenants souhaitent approfondir les *Faits d'actualité* et *Technique relation client*
33 % des apprenants souhaitent approfondir *l'Obligation législative ou réglementaire* et *Jurisprudence*

1.2 Analyse des besoins de formation :

Questionnaire évaluation des besoins	
Selon vous, quels sont les thèmes qui répondent le mieux à vos besoins	Placement et investissement financiers Stratégie d'investissement patrimoniaux Audit situation fiscale et gestion de la contribution fiscale Audit social et assurantiel et stratégies de la protection des personnes et du patrimoine Audit de la situation juridique des personnes et des biens et stratégies patrimoniales civiles Stratégie des situations des personnes et du patrimoine de la famille Enrichissement de tous les modules qui vont apporter une expertise patrimoniale
Quels "savoirs" (connaissances)	Financiers immobilier bancaire La fiscalité et l'optimisation fiscale des professionnels Les connaissances nécessaires au conseil en gestion de patrimoine Gestion du patrimoine en présence d'un chef d'entreprise Connaissances juridiques Macro-économie Réglementation, matrimonial, retraite, immobilier Techniques de gestion patrimonial global Montages en sociétés
Quels "Savoir faire" (compétences techniques)	Proposer des solutions de placement - immobilier - bancaire Faire des montages financiers pour optimiser la fiscalité et les successions Réaliser un bilan patrimonial en adéquation avec les projets et besoins du client dans le respect de la réglementation Fiscalité du chef d'entreprise Prospecter, closer et fidéliser grâce à un suivi efficace avec le client Assurer le meilleur des suivis Acquérir les stratégies patrimoniales immobilières Proposer des solutions adaptées aux besoins des clients Acquérir une expertise fiscale et juridique Collecter les informations pertinentes
Quels "Savoir être"	Agir en expert auprès de mes clients Evolution des recommandations Méthodes de prospection Construction de relations de confiance Analyse comportementale des clients

L'ensemble des thèmes évoqués par les candidats sont intégrés dans le programme de formation, à l'exception de certains sujets demandés dans la rubrique « Savoir Être »

- Méthodes de prospection
- Construction de relations de confiance
- Analyse comportementale des clients

2. Proposition d'adaptation du programme de formation

Les sujets d'approfondissements demandés par les apprenants sont totalement intégrés dans le programme de formation à l'exception des compétences de prospection, d'analyse comportementale des clients et de construction de relations de confiance.

Ces sujets ne figurent pas dans le référentiel de compétence du titre (fiche RNCP36074). De ce fait il n'y a pas lieu de modifier le programme de formation. Toutefois il est proposé d'informer les formateurs de la demande de traitement des dits sujets afin qu'ils les intègrent dans leurs enseignements. CGPC intègre notamment la construction de relations de confiance et la force commerciale lors des exercices pratiques en classe de synthèse.

Quant à certaines notions de la finance comportementale, elles sont abordées dans le guide de réflexion "Optimiser un patrimoine familial et conseiller sur sa gestion en professionnel certifié" du président de CGPC, Raymond Leban, qui est remis à l'ensemble des apprenants au lancement de la formation. Le FPSB ayant fréquemment abordé cette thématique lors des réunions et dans ses communiqués, CGPC réfléchit à faire évoluer ce sujet dans la formation Expert conseil en gestion de patrimoine.

Paris, le 07/09/2023 Jean-Paul MARTIN

