



membre de **FP&B**

32, place Saint  
George 75009 PARIS

# Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP) Analyse des besoins de formation Promotion EC5

## 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 :

<i>Questionnaire de personnalisation</i>	<i>En % des apprenants</i>
<i>Technique patrimoniale</i>	91%
<i>Obligation législative ou règlementaire</i>	55%
<i>Technique financière</i>	45%
<i>Jurisprudence</i>	82%
<i>Technique relation client</i>	73%
<i>Faits d'actualité</i>	64%
<i>Doctrine administrative ou fiscale</i>	73%

Sur l'ensemble du panel étudié

**91 %** des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances en *Technique Patrimoniale*,  
**82 %** des apprenants souhaitent approfondir la *jurisprudence*  
**73 %** Souhaitent se perfectionner en *doctrine administrative ou fiscale* et *technique relation client*

## 1.2 Analyse des besoins de formation :

<b>Questionnaire évaluation des besoins</b>	
<b>Selon vous, quels sont les thèmes qui répondent le mieux à vos besoins</b>	Audit et stratégies d'investissement patrimoniaux Approfondissement et mise à jour de toutes les thématiques abordées dans les modules Diversification des investissements Succession Audit fiscal et gestion de la contribution fiscale et module 5
<b>Quels "savoirs" (connaissances)</b>	Les régimes matrimoniaux et leurs impacts Juridique (stratégie patrimoniale) - stratégies de protection des personnes et patrimoine familial Fiscalité - Optimisation des solutions Droit - Immobilier - Assurance Vie Environnement patrimonial Réglementation et normes de pratique de l'ECGP
<b>Quels "Savoir faire" (compétences techniques)</b>	Réaliser un audit complet et adapté de grande qualité Audit client - Analyse situation patrimoniale et restitution des recommandations Restructuration du patrimoine pro et perso pour répondre aux attentes du client Conduite d'un entretien - Faire face aux objections afin de finaliser la vente Approche patrimoniale et conseil client
<b>Quels "Savoir être"</b>	Engagement éthique dans l'intérêt exclusif du client Ecoute client - Avoir une bonne approche pour qu'il se sente en confiance Comprendre et décrypter besoins client Développer les aptitudes relationnelles

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 »

- Ecoute client
- Développer les aptitudes relationnelles

## 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 relationnelles et d'écoute.

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. Il est cependant proposé d'informer les formateurs de la demande de traitement des dits sujets afin qu'ils les intègrent dans leurs enseignements.

Paris, le 31/10/2022

Jean Paul MARTIN

