



membre de **FP&B**

32, place Saint
George 75009 PARIS

Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Analyse des besoins de formation

Promotion EC8

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>	70%
<i>Obligation législative ou réglementaire</i>	50%
<i>Technique financière</i>	30%
<i>Jurisprudence</i>	60%
<i>Technique relation client</i>	40%
<i>Faits d'actualité</i>	50%
<i>Doctrine administrative ou fiscale</i>	60%

Sur l'ensemble du panel étudié

- 70 % des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances en **Technique Patrimoniale**
- 60 % Souhaitent se perfectionner en **Jurisprudence** et **Doctrine administrative ou fiscale**
- 50 % des apprenants souhaitent approfondir l'**Obligation législative ou réglementaire** et les **Faits d'actualité**
- 40 % des apprenants souhaitent approfondir **Technique relation client**
- 30 % des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances **Technique financière**

1.2 Analyse des besoins de formation :

Questionnaire évaluation des besoins	
Selon vous, quels sont les thèmes qui répondent le mieux à vos besoins	Financement des investissements de la famille Actifs et investissement immobiliers Droit civil - Stratégies de transmission du patrimoine familial Stratégies patrimoniales - Stratégies d'investissement - Stratégies d'épargne Situation juridique des personnes et des biens de la famille
Quels "savoirs" (connaissances)	Réglementation pour le conseil en investissement financier (CIF) le long du processus de conseil Réglementation des autres activités du CGP (bien divers, crédit, immobilier) Contrat de capitalisation - Prévoyance individuelle et collective - Retraite complémentaire Epargne salariale - SCPI - LMNP - PINEL Domaine des assurances de la gestion de patrimoine (assurance vie...) Définition des éléments de stratégie patrimoniale
Quels "Savoir faire" (compétences techniques)	Analyse des données des audits après questionnement du client pour établir un bilan patrimonial global Analyse d'une situation patrimoniale et élaboration des recommandations personnalisées Mise en œuvre et actualisation de la stratégie patrimoniale adoptée Présentation en respectant les requis de la réglementation Evolution des recommandations à l'un des changements économiques réglementaires et familiaux Réalisation d'un audit patrimonial complet avec une expertise - Conseil et optimisation du patrimoine Conduite d'un entretien - Fidélisation de la clientèle - Négociation et vente - Relation client Analyse des besoins du client et solution personnalisées dans le cadre réglementaire Utilisation des différents logiciel de simulation Compétences techniques de l'audit patrimonial Evolution des lois fiscales - Connaissance des produits financiers Evaluation des risques de chaque solution proposée
Quels "Savoir être"	Esprit d'équipe Ecoute - Empathie - Excellent relationnel Savoir orienter en exposant les risques faire preuve de persuasion Force commerciale Capacité de management des équipes de conseiller junior

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
- Esprit d'équipe
- Capacité de management

Ainsi que dans la rubrique « Savoir Faire »

- Logiciel de simulation

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. CGPC intègre notamment l'écoute client, l'esprit d'équipe et la force commerciale lors des exercices pratiques en classe de synthèse.

Paris, le 09/05/2023

Jean Paul MARTIN

