

MASTER SPÉCIALISÉ EXPERT EN GESTION PATRIMONIALE



OFFRE DIPLOMANTE



ESCP
BUSINESS SCHOOL

CA
IFCAM
L'UNIVERSITÉ DU GROUPE

IFCAM L'UNIVERSITE DU GROUPE

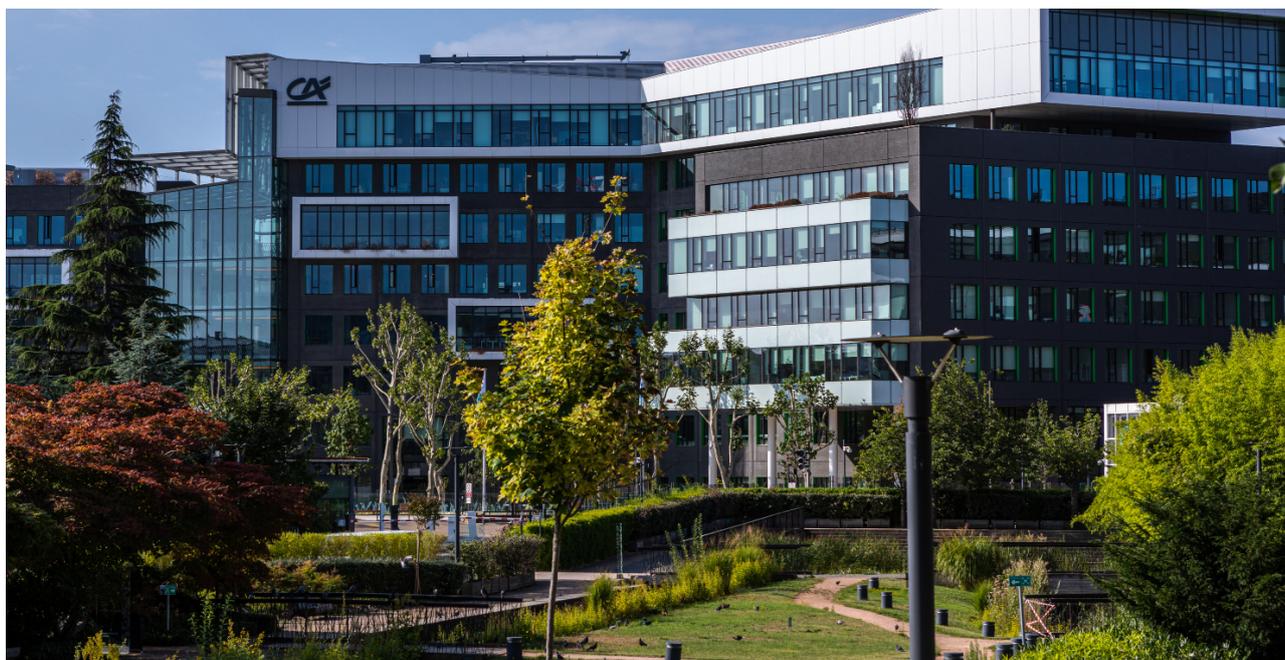
Université ouverte, l'IFCAM forme l'ensemble des collaborateurs du Groupe, mais aussi des salariés n'appartenant pas au Groupe Crédit Agricole. Elle dispense tous les ans plus de deux millions d'heures de formation. De la conception pédagogique, à l'animation des formations, en passant par l'intégration de nouveaux modes d'apprentissage, l'Université crée et diffuse des dispositifs enrichis, expérimentiels, collaboratifs et de proximité.

L'Université du Groupe Crédit Agricole propose une offre de certifications professionnelles pour se former aux nombreux métiers de la banque de détail et des marchés spécialisés. Ces certifications sont éligibles au CPF (Compte professionnel de formation) car reconnues par l'État sur l'ensemble du territoire. Elles sont inscrites au Répertoire National des Certifications professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique et sont accessibles à la VAE (Validation des Acquis par l'Expérience).

D'autres demandes de certification sont en cours d'instruction. Elles viendront enrichir le catalogue de formation proposée.

Pour les concevoir et les déployer, l'IFCAM poursuit une politique active d'ouverture partenariale avec des organismes de référence au niveau national dans chaque domaine tels que Accenture, l'IHEDREA, l'ESCP, l'AUREP, garantissant complémentarité et innovation dans les pratiques pédagogiques et excellence de l'expérience apprenants. Conçus en mix formation, ces dispositifs sont déployés en commun sur Paris et l'ensemble du territoire national.

Ils permettent d'acquérir les fondamentaux pour intégrer des réseaux bancaires, d'entretenir ses compétences ou de se spécialiser sur certains marchés via des certifications de niveau 6 ou 7 RNCP (équivalent de Bac + 3 / 4 à bac + 5).



CERTIFIEZ

VOTRE PROFESSIONNALISME



L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours diplômants pour se former aux différents métiers de la banque de détail.

Devenu l'Université du Groupe Crédit Agricole en 2013, l'IFCAM poursuit sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences dans les domaines banque, assurances et activités spécialisées et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante / diplômante, l'IFCAM est habilité par l'Etat en tant qu'organisme certificateur à délivrer des certifications professionnelles reconnues sur l'ensemble du territoire national car inscrites au RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles) et au Répertoire des compétences transverses, en formation continue comme en alternance.

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat

L'obtention de la certification, une option mais pas une obligation.
Elle dépend de vos enjeux de montée en compétence

CAS N°1

« Je souhaite maîtriser les fondamentaux du métier ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoir-faire
- Obtention d'un certificat reconnu par l'Etat (répertoire des compétences)
- Financement possible (CPF)

CERTIFICATION

CAS N°2

« Je désire monter en compétences progressivement en profitant de mes droits acquis sur mon CPF »

Je m'inscris aux blocs de compétences qui répondent à mes besoins

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoir-faire
- Prise en compte des blocs suivis pour obtention ultérieure du certificat
- Financement possible (CPF)
- ! Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

CAS N°3

« Expérimenté, je viens actualiser mes connaissances, sans intention de m'engager dans un parcours long et diplômant »

Je m'inscris à la carte à 1 ou 2 UE ciblées

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoirs faire
- ! Pas de financements (CPF) en dehors du plan de formation. Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

ATTESTATION FORMATION

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

SOMMAIRE

LE DIPLOME EN BREF	<u>6</u>
LES CHIFFRES CLÉS	<u>7</u>
STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION	<u>8</u>
LES BLOCS.....	<u>10</u>
BLOC 1 Appréhender l'environnement juridique du client patrimonial	10
BLOC 2 Optimiser la fiscalité patrimoniale	12
BLOC 3 Mettre en œuvre les stratégies patrimoniales	13
BLOC 4 Maitriser les mécanismes des marchés financiers et l'environnement économique	15
BLOC 5 Définir une stratégie d'investissement immobilière	16
BLOC 6 Renforcer son efficacité relationnelle	17
PASSAGE DE LA CERTIFICATION	<u>18</u>
PARTENAIRE ESCP	<u>19</u>
TOUTES NOS OFFRES	<u>21</u>
CARTOGRAPHIE DES OFFRES	<u>22</u>
LA DIFFERENCE IFCAM	<u>23</u>

ENSEMBLE

FORMONS NOTRE AVENIR





MASTER SPÉCIALISÉ EXPERT EN GESTION PATRIMONIALE

JE SOUHAITE PROPOSER UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT PERTINENTE POUR LA CLIENTÈLE PATRIMONIALE HAUT DE GAMME DU CRÉDIT AGRICOLE (PLACEMENTS, OPTIMISATION FISCALE...)

OBJECTIFS

Cette formation s'adresse à des conseillers (CGP, notaires, experts comptables, avocats, etc.) désireux d'accompagner une clientèle privée haut de gamme (particuliers, professionnels, professions libérales) dans la gestion et l'organisation de son patrimoine.

Elle leur permettra de développer une approche globale du patrimoine (audit patrimonial suivi de préconisations ciblées) et mettre une ingénierie patrimoniale pluridisciplinaire (économie, finance, droit civil, droit fiscal, droit social, etc.) au service des objectifs des clients haut de gamme.

MÉTIER VISÉ

- Expert en gestion patrimoniale (clientèle privée)
- Conseiller privé
- Conseiller patrimonial

PUBLIC CIBLE

- Conseiller en gestion patrimoniale expérimentés préparant une mobilité (expérience > 3 et < 5 ans)
- Conseiller privé en prise de poste (exp. < 2 ans)
- Expert comptable, juriste conseillant une clientèle haut de gamme

PRE-REQUIS

- Etre titulaire d'un diplôme niveau 6 RNCP (bac +3/4) ou demander l'aval à la Commission nationale des inscriptions
- Avoir 3 ans d'expérience comme Conseiller en gestion Patrimoniale

Dans le cadre d'une formation continue, si ces prérequis ne sont pas respectés, vous pouvez saisir la commission des inscriptions via le pôle programme - diplomant@ca-ifcam.fr

NIVEAU DE SORTIE

Titre niveau 7 RNCP (équivalent Bac +5)

LA CERTIFICATION

Intitulé : Expert en gestion patrimoniale

Code RNCP : 36071

Certificateur : IFCAM

Formation reconnue depuis le 15/12/2021 pour une durée de 3 ans (échéance le 15/12/2024)

DURÉE DU PARCOURS

Environ 173 heures (évaluations incluses)

Le parcours est structuré en 6 blocs de compétences totalisant 21,5 jours de formation (en présentiel et distanciel)

DEPLOIEMENT

Le déploiement se fait :

- Blocs IFCAM : en région et/ou à l'IFCAM (site de Montrouge ou La Boétie) – en groupes restreints
- Blocs ESCP : dans leurs locaux (Paris Montparnasse) avec l'intégralité de la promotion

ET APRÈS...

Les compétences acquises sur ce parcours permettront à l'apprenant de poursuivre vers le parcours de formation suivant :

- Ingénieur patrimonial du chef d'entreprise

MASTER SPÉCIALISÉ EXPERT EN GESTION PATRIMONIALE

LES CHIFFRES CLÉS

ANNÉE D'OBTENTION	2018	2019	2020
NOMBRE D'INSCRITS	50	65	58
NOMBRE DE PRÉSENTS À L'EXAMEN	48	61	42
TAUX DE PRÉSENTATION À L'EXAMEN (EN %)	96%	94%	72%
NOMBRE DE CERTIFIÉS	44	59	37
TAUX DE REUSSITE	92%	97%	88%
TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS (EN %)	96%	100%	98%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS (EN %)	62%	70%	62%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS (EN %)	81%	85%	78%
NOMBRE DE CERTIFIÉS À LA SUITE D'UN PARCOURS VAE	0	0	0

CLIQUEZ-ICI



STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION

6 BLOCS AVEC 17 MODULES

BLOC DE COMPETENCES	LIBELLE ET REF	CONTROLE CONTINU		EXAMEN DE BLOC	EPREUVE DE SYNTHESE
		QUIZ EN LIGNE	MISE EN SITUATION PRATIQUE		
 BLOC 1 BY ESCP Appréhender l'environnement juridique du client patrimonial	Wealth Management : introduction REF 8038	-	-	OUI	
	Droit du patrimoine et régimes matrimoniaux REF 8038	OUI	-		
	Approche juridique du patrimoine des clients internationaux REF 8039	OUI	-		
	Droit des sociétés REF 8040	OUI	-		
 BLOC 2 BY ESCP Optimiser la fiscalité patrimoniale	Fiscalité du patrimoine du particulier (et marchés de niche : art, forêts...) REF 8921	OUI	-	OUI	OUI
	Fiscalité des Sociétés REF 8042	OUI	-		
	Fiscalité de la transmission à titre onéreux et gratuit REF 8043	OUI	-		
 BLOC 3 BY ESCP Mettre en œuvre les stratégies patrimoniales	Gestion financière et transmission du patrimoine REF 8044	OUI	-	OUI	
	Assurance Vie REF 8045	OUI	-		
	Rémunération du chef d'entreprise REF 8046	OUI	-		
	Retraite et Prévoyance REF 8047	OUI	-		
	Finance verte REF 8048	-	-		

BLOC DE COMPETENCES	LIBELLE ET REF	CONTROLE CONTINU		EXAMEN DE BLOC	EPREUVE DE SYNTHESE
		QUIZ EN LIGNE	MISE EN SITUATION PRATIQUE		
 BLOC 4 BY IFCAM Maitriser les mécanismes des marchés financiers et l'environnement économique patrimonial CLIQUEZ-ICI	Renforcer ses compétences techniques relatives aux marchés financiers des Conseillers Privés REF 8052	OUI	-	OUI	
 BLOC 5 BY IFCAM Définir une stratégie d'investissement immobilière CLIQUEZ-ICI	La stratégie de gestion du patrimoine immobilier REF 8053	OUI	-	OUI	
	Les sociétés civiles et les stratégies fiscales REF 8054	OUI	-		
 BLOC 6 BY IFCAM Renforcer son efficacité relationnelle CLIQUEZ-ICI	Prise de Parole en public REF 8059	-	OUI	-	
	Réussir nos études patrimoniales REF 1441	-	OUI	-	
	Négociation complexe et difficile REF 8055	-	OUI	-	

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60% de la note finale du diplôme
L'oral de synthèse compte pour 40% dans la note finale de diplôme

BLOC 1

APPRÉHENDER L'ENVIRONNEMENT DU CLIENT PATRIMONIAL



DUREE TOTALE 31h ET UN EXAMEN DE BLOC D'UNE JOURNEE EN PRESENTIEL AVEC LE BLOC 2

Wealth management : introduction REF 8038- 2h

Objectif

Appréhender l'ensemble des acteurs de la gestion privée

Contenus

Panorama des acteurs du Wealth management
Un peu de « lexicologie »
Caractéristiques du marché
Un environnement réglementaire en effervescence
Les principales juridictions
Les acteurs nationaux et internationaux

Durée et format

2h en présentiel

La pédagogie s'appuie sur des exemples et cas pratiques

Droit du patrimoine et régimes matrimoniaux REF 8038- 19h40

Objectifs

- Maîtriser les différents régimes matrimoniaux (dont international privé)
- Maîtriser les différents types et principes d'une donation
- Maîtriser les techniques du démembrement de propriété

Contenus

Le droit de la famille et ses conséquences patrimoniales
Les principes des donations, les différents types de donation
Démembrement de propriété (origine, durée, assiette de l'usufruit, évaluation des droits démembrés)

Durée et format

19h en présentiel
1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des exemples et cas pratiques

Approche juridique du patrimoine des clients internationaux REF 8039- 4h40

Objectif

Connaitre les grands principes de la gestion patrimoniale des clients internationaux

Contenus

Outils propres à la gestion du patrimoine à l'étranger (notamment le Trust) et mécanismes des opérations de délocalisations.

Durée et format

4h en classe virtuelle

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Droit des sociétés REF 8040- 4h40

Objectif

Maitriser les différents types d'entreprise (individuelle, sociétaire) : constitution, statuts des dirigeants....

Contenus

Conséquences de chaque structure.

Les règles de fonctionnement de l'impôt sur les sociétés.

Augmentation de capital.

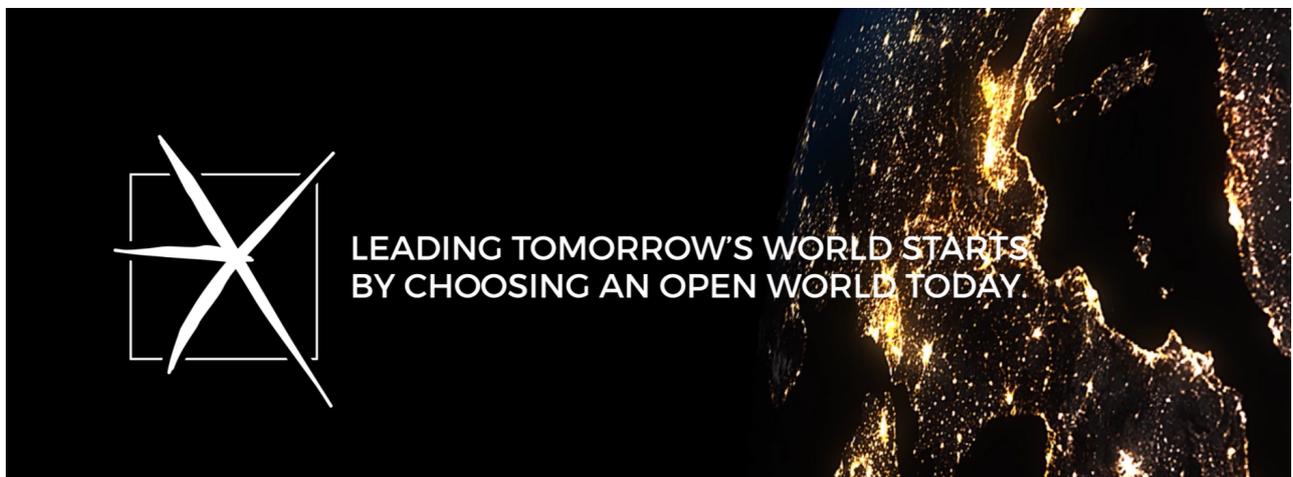
Transmission de l'actif des professionnels

Durée et format

4h en distanciel

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques



BLOC 2

OPTIMISER LA FISCALITÉ PATRIMONIALE



DUREE TOTALE 30h ET UN EXAMEN DE BLOC D'UNE JOURNEE EN PRESENTIEL AVEC LE BLOC 1

Fiscalité du patrimoine du particulier REF 8041- 14h40

Objectif

Maîtriser la fiscalité patrimoniale du client en fonction de sa situation

Contenus

Foyer fiscal, quotient familial, IR, traitement et salaire, pensions retraites, BIC, BNC, prélèvements sociaux, + values immobilières, réductions crédits d'impôts.....

Durée et format

14h en présentiel

1 quiz en distanciel 40 min

La formation en présentiel est complétée par une séance de coaching collectif à distance

Fiscalité des Sociétés REF 8042- 7h40

Objectif

Maîtriser la fiscalité en fonction des choix du client afin de lui apporter le meilleur conseil

Contenus

Différences IR/IS (BIC/BNC/BA) et choix IR/IS

Différences entre immobilisations et charges, charges déductibles, amortissement

Régime mère filiale / Plus values professionnelles / Imposition des résultats

Utilisation et appréhension des bénéfices (distribution de bénéfices/ dividendes),

Gestion des déficits

Durée et format

7h en présentiel

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Fiscalité de la transmission à titre onéreux et gratuit REF 8043- 7h40

Objectif

Maîtriser la fiscalité des donations et des successions

Contenus

Donation : détermination de l'assiette, calcul des droits, cas particuliers – Holding familiale, DUTREIL...

Successions : la déclaration, assiette taxable, calcul des droits, la réforme des successions 23 juin 2006 (impacts)

Durée et format

7h en distanciel

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

BLOC 3

METTRE EN ŒUVRE LES STRATÉGIES PATRIMONIALES



DUREE TOTALE 24h40 DONT UN EXAMEN DE BLOC DE 2h

Gestion financière et transmission du patrimoine REF 8044- 4h40

Objectif

Savoir mettre en application des stratégies patrimoniales financières et immobilières

Contenus

Diversité des règles de mutation - Transmission à titre gratuit (entre vifs ; à cause de mort : liquidation de régimes matrimoniaux et successions) - Viager financier, immobilier

Durée et format

4h classe virtuelle

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Assurance Vie REF 8045- 4h40

Objectifs

- Maîtriser les mécanismes de l'assurance vie dans un approche patrimoniale (souscription et gestion des contrats de capital différé : stipulation pour soi-même,)
- Maîtriser le dénouement des contrats d'assurance vie (désignation bénéficiaires, droits et obligations...)

Contenus

Rappels et actualisation juridique et fiscale sur l'Assurance-vie - Souscription conjointe, clauses bénéficiaires et démembrements

L'utilisation de l'Assurance-vie en gestion de patrimoine : exemples-types

Durée et format

4h classe virtuelle

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Rémunération du chef d'entreprise REF 8046- 4h40

Objectifs

- Savoir présenter les options à la disposition des dirigeants pour choisir leur mode de rémunération
- Identifier la fiscalité de la rémunération par rapport à la situation patrimoniale
- Conseiller leurs clients sur les solutions complémentaires adaptées

Contenus

Différents modes de rémunération et optimisation : stocks options, attribution d'actions gratuites, distribution de dividendes ou salaires - professions libérales - opportunité de se transformer en SEL, cession de clientèle (loi Dutreil) / Le «patrimoine social» dans le conseil patrimonial (rappel des principes de calcul des pensions)

Durée et format

4h présentiel

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Retraite et Prévoyance

REF 8047- 4h40

Objectifs

- Savoir utiliser les éléments de mécanismes de protection de la santé, de la famille et les mécanismes de prévoyance.
- Maîtriser les mécanismes des différents dispositifs d'épargne/retraite obligatoires et complémentaires depuis la loi Fillon afin d'apporter le meilleur conseil au client Banque Privée

Contenus

Panorama des régimes retraites - La retraite de base - Les régimes de retraite complémentaire - Le traitement social et fiscal des pensions de retraite légales - Les droits du conjoint survivant - L'Épargne Salariale - Le régime MADELIN - PERP - Optimisation des droits à la retraite

Durée et format

4h présentiel

1 quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

Finance verte

REF 8048- 4h

Objectif

Connaître les spécificités de l'investissement à impact pour mieux le promouvoir.

Contenus

L'investissement à impact ou comment orienter l'investissement vers des placements conciliant rentabilité et « sens ». Définition de l'Impact Investing, CSR vs ESG, SRI vs ESG. Le rôle de la finance pour relever les défis climatiques

Durée et format

4h présentiel

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques et des exemples

BLOC 4

MAITRISER LES MÉCANISMES DES MARCHÉS FINANCIERS ET L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE



DUREE TOTALE 23h40 DONT UN EXAMEN DE BLOC EN PRESENTIEL DE 2h

Renforcer ses compétences techniques relatives aux
marchés financiers des Conseillers Privés
REF 8052- 21h40

La pédagogie s'appuie
sur des cas pratiques

Objectifs

- Analyser l'actualité macroéconomique des marchés
- Connaître les différents marchés financiers
- Maîtriser les techniques d'évaluation des principaux instruments de marché
- Appréhender la construction d'instruments sur mesure pour répondre aux attentes des clients
- Evaluer les risques attachés à ces stratégies et instruments
- Connaître les outils de constitution d'un portefeuille

Contenus

Réflexion sur la macro-économie, vision globale des grands flux financiers, mécanismes de détermination des prix des actifs.

Typologie des marchés de capitaux

Marché primaire et secondaire (les IPO)

Les autres classes d'allocation, la gestion alternative : Hedge Funds direct / FoF

Les marchés dérivés

Le marché des devises

La formation des prix, mathématiques financières associées

Les stratégies optionnelles sur les différents marchés sous-jacents.

La construction d'un portefeuille :

L'intérêt de la diversification

La théorie du portefeuille efficient de Markowitz, le Modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF)...

Durée et format

21h en présentiel

1 quizz en distanciel 40 min

BLOC 5

DÉFINIR UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT IMMOBILIÈRE



DUREE TOTALE 20h50 DONT UN EXAMEN DE BLOC DE 2H EN PRESENTIEL

La stratégie de gestion du patrimoine immobilier REF 8053- 11h10

Objectifs

- Conseiller leurs clients sur les différentes structures de détention de l'immobilier
- Analyser les incidences fiscales des différents montages immobiliers
- Proposer la solution la plus avantageuse pour leurs clients en termes de gestion et de transmission patrimoniale

Contenus

Comparaison des SCI et des SARL (à l'IR et à l'IS) dans la gestion d'un bien immobilier et la transmission. L'optimisation des locations meublées professionnelles et non professionnelles, La réévaluation des immeubles dans le cadre des SCI

Les constructions sur sol d'autrui. L'immobilier des non-résidents et les sociétés. L'acquisition et la cession de l'usufruit temporaire des locaux professionnels par un chef d'entreprise. La sortie d'un patrimoine immobilier d'une société soumise à l'IS, la cession, la réduction de capital, la distribution d'un dividende en nature. Les holdings patrimoniaux en matière immobilière Les incidences des holdings patrimoniaux à l'IFI. Les pactes Dutreil et les structures immobilières. La transmission à titre gratuit d'un holding patrimonial au profit des héritiers

Durée et format

10h30 cours en présentiel
1 quizz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des exemples et des cas pratiques

Les sociétés civiles et les stratégies fiscales REF 8054- 7h40

Objectif

- Maîtriser la mécanique de l'IFI et les stratégies d'optimisations des revenus fonciers existants

Contenus

Les personnes imposables, les biens imposables, les règles d'évaluation, les biens exonérés, le passif, le calcul de l'impôt.

Stratégies immobilières (micro foncier/réel ; location meublée d'un bien loué nu, investir en nu propriété, transmettre l'usufruit temporaire, refinancer un bien immobilier existant à une SCI translucide ou à l'IS

Durée et format

7h cours classe virtuelle
1 quizz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des exemples et des cas pratiques

BLOC 6

RENFORCER SON EFFICACITÉ RELATIONNELLE



DUREE TOTALE 35H

Prise de Parole en public REF 8059- 7h

Objectifs

- Stimuler leurs réactivités et leurs capacités à « oser »
- Accroître leurs pouvoirs de persuasion et leur charisme

Contenus

Travailler son pouvoir d'adaptation à son public
Réactivité et capacité à oser - Persuasion et charisme - La mise en scène - Aisance dans l'utilisation du micro

Durée et format

7h cours en présentiel, mise en situation

Réussir nos études patrimoniales REF 1441- 14h

Objectifs

- Enrichir leurs relations avec chaque client et se différencier de leurs concurrents par leurs études patrimoniales
- Réussir leur découverte patrimoniale
- Réussir leur étude patrimoniale sur la forme
- Soutenir leur étude patrimoniale

Contenus

Les 10 fonctions d'une étude patrimoniale et les questions à poser à son Client et à se poser. / Les 3 enjeux pour valoriser le présent et l'avenir avec son Client, ses proches et ses conseils / Créer un climat de confiance / Maîtriser l'art des questions, de collecte des besoins, d'expression des projets, de prise en compte de l'entourage (proches et conseils), des concurrents. / Faire de sa proposition un levier de préférence / Argumenter en créant des images mentales en congruence avec ce que veut-vivre et réussir son Client.

Durée et format

14h cours en présentiel, mise en situation

La négociation complexe REF 8055- 14h

Objectif

- Savoir mener des négociations, sur des durées longues, avec de multiples interlocuteurs aux enjeux divergents et sans subir les rapports de force

Contenus

Comprendre les raisons des situations complexes et difficiles / Prendre le leadership et le garder en toute circonstance Comprendre les enjeux de chaque interlocuteur / Gagner la préférence vis-à-vis de la concurrence / Impliquer pour engager

Durée et format

14h cours en présentiel, mise en situation

PASSAGE DE LA CERTIFICATION

CONDITIONS À REMPLIR POUR LE NIVEAU PERFECTIONNEMENT/EXPERTISE (NIVEAU 7 RNCP)

Assiduité aux cours collectifs

Présence obligatoire aux cours présentiels et classes virtuelles et réalisation des tests de connaissances intermédiaires

+

Note finale de bloc

Moyenne globale pour chaque bloc supérieure ou égale à 8/20 (évaluations + examen de bloc)

A noter : en cas d'échec, l'apprenant devra repasser les éléments en échec c'est-à-dire le contrôle continu et/ou l'examen de bloc complet.

+

Note à l'oral de synthèse

Note supérieure ou égale à 12/20

A noter en cas de note à la synthèse comprise entre 10 et 11, une note globale finale de 12/20 est exigée pour obtenir la certification

A noter en cas de note à l'oral de synthèse inférieure à 10/20, obligation de repasser l'oral de synthèse à la session suivante pour obtenir la certification

=

Note globale finale

Note supérieure ou égale à 10 /20 (sachant que la moyenne finale des blocs compte pour 60% et celle de l'oral de synthèse pour 40%).

=

CERTIFICATION

Le jour J : 1 cas client tiré au sort : préparation, présentation, questions-réponses jury

Epreuve de synthèse, oral individuel de synthèse en 3 parties :

- Temps de préparation
- Présentation du cas client : analyse et préconisations
- Echanges avec le jury sur les connaissances abordées durant le parcours, sur • l'actualité et les conditions d'exercice du métier

UN PARTENAIRE DE RENOM ESCP EN CHIFFRES CLÉS

Classement international Financial Times 2020

- #2 Master in Finance
- #7 Executive MBA
- #8 European Business School

Seulement 1 % des Business Schools au monde ont la triple accréditation. ESCP Europe en fait partie.



Classement international Financial Times Custom solution 2020

- #14 Programmes sur mesure
- #7 Expérience internationale
- #9 Taux de satisfaction client



VOTRE CAMPUS ESCP A MONTPARNASSE



Mastère Spécialisé® International Wealth Management

3 classement Eduniversal

Executive Mastère
Spécialisé® Gestion Internationale
de Patrimoine
(Paris-Luxembourg)
Une formation professionnelle
d'excellence qui offre une solide
expertise en gestion de patri-
moine à l'international.

**ANIMÉS PAR UNE ÉQUIPE
D'EXPERTS
ACADÉMIQUES ET
PROFESSIONNELS
(PRATICIENS)
RECONNUS.**

NOS PARTIS PRIS

UN PARCOURS AGILE TOURNÉ VERS LA MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Développer une approche pédagogique hybride et flexible pour garantir le bon déroulement des sessions quelque soit le contexte sanitaire.

Capitaliser sur notre expertise en gestion patrimoniale en vous proposant notre pool d'intervenants experts, qui feront le lien systématiquement entre la théorie, les concepts et la réalité « sur le terrain » du métier conseiller privé.

Créer de la valeur ajoutée en vous proposant des apports de contenus complémentaires pour enrichir votre parcours.



LEARNING
BY DOING



VOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



Directeur Scientifique
Vincent Cornilleau
 Directeur pédagogique de votre dispositif de formation

BLOC 1 – Appréhender l'environnement économique et politique du client haut de gamme



Président fondateur de l'un des premiers family offices français MJ & Cie; Secrétaire Général de l'AFFO.



Frédéric Frisch est notaire associé chez SCP FRISCH NOTAIRES ASSOCIES et professeur associé à l'ESCP. Il intervient notamment dans le master International Wealth



Avocat associé du Cabinet « Barré & Associés ». Il a d'abord exercé chez Andersen Tax & Legal (anciennement STC Partners), puis Franklin. Il accompagne au quotidien des dirigeants d'entreprises des managers des



Senior Private Banker chez Quintet Private Bank. Vincent est diplômé en droit des affaires et en droit notarial (Paris II). Il est également conférencier et auteur pour des revues de droit patrimonial, ainsi que coauteur de nombreux ouvrages sur le

BLOC 2 – OPTIMISER LA FISCALITÉ PATRIMONIALE



Titulaire d'un Master I Droit Fiscal délivré par l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne et d'un Master II Droit des Affaires et Fiscalité parcours HEC délivré par l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne, Pauline Courge a prêté serment au barreau de Paris en 2013. Elle est aujourd'hui Counsel au sein du cabinet Piotraut Giné Avocats.



Avocat associé du cabinet Vaslin Associés. Avocat à la Cour : fort d'une expérience de 12 ans en fiscalité de sociétés, Nicolas est en charge des questions de fiscalité des sociétés du cabinet Vaslin Associés depuis 2016



Ingénieur de formation, puis juriste, il a travaillé à la banque Indosuez puis Meeschaert durant 18 ans, où il a pratiqué la gestion de patrimoine du chef d'entreprise. Il a créé « Royal Formation ».



Après avoir exercé en qualité d'avocat une dizaine d'années, Mathieu est Directeur Fiscal du groupe Bouygues. Il travaille sur les problématiques fiscales rencontrées par ce groupe international aux activités diversifiées & enseigne dans plusieurs masters de l'ESCP.



Titulaire d'un Master I Droit des affaires/fiscalité de la FACO et Master II en Droit des assurances de l'Université de Paris 2 Assas, Ghislaine a été juriste durant 15 ans. Elle est référente Partenaire Cegos, en charge de l'élaboration et animation des actions de formation

BLOC 3 – METTRE EN ŒUVRE LES STRATÉGIES PATRIMONIALES



Senior Private Banker chez Quintet Private Bank. Vincent est diplômé en droit des affaires et en droit notarial (Paris II). Il est également conférencier et auteur pour des revues de droit patrimonial, ainsi que coauteur de nombreux ouvrages sur le thème de la gestion de patrimoine.



Aymeric est président-fondateur de la société Champeil Wealth Management, créée en 2014 et de la startup « My pension », premier courtier conseil indépendant dédié à l'épargne retraite supplémentaire, créé en février 2020.



Fondateur et Directeur général d'UBERIS Capital, société d'investissement à impacts sociétaux, et gestionnaire de fonds à haut rendement sociétal, Cyrille Antignac est un professionnel du financement de haut de bilan et du capital-investissement dans les pays émergents depuis 20 ans.



Titulaire d'un Master I Droit des affaires/fiscalité de la FACO et Master II en Droit des assurances de l'Université de Paris 2 Assas, Ghislaine a été juriste durant 15 ans. Elle est référente Partenaire Cegos, en charge de l'élaboration et animation des actions de formation

NOS OFFRES DIPLÔMANTES

CERTIFIANTES

**Bachelor
Conseiller clientèle
Particuliers**
Existe en version
alternance



* 578 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 457
/ 37 absents
85% taux de réussite

**Mastère
Conseiller clientèle
Professionnels**



* 463 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 369
/ 17 absents
83% taux de réussite

**Mastère
Conseiller clientèle
Agriculteurs**



* 90 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 77
/ 5 absents
91% taux de réussite

**Master spécialisé
Chargé d'affaires
Agri-Manager**



* 25 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 23
/ 0 absent
92% taux de réussite

**Mastère
Conseiller en
gestion
patrimoniale**



* 107 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 95
/ 0 absent
89% taux de réussite

**Master spécialisé
Expert en gestion
patrimoniale**



* 39 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 33
/ 1 absent
87% taux de réussite

**Ingénieur
patrimonial du
chef d'entreprise**

**Master spécialisé
Chargé d'affaires
entreprises
Option ETI ou PME**



* 42 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 39
/ 1 absent
95% taux de réussite

**Expert Prévention
assurances**



** 10 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 9
/ 0 absent
90% taux de réussite

**ITB - Parcours
Groupe Crédit
Agricole**

**Dispositif de
Validation des
Acquis de
l'expérience - VAE**



*12 candidats ont déposé et
présenté devant le jury leur
dossier VAE / 0 absent/ **85%**
ont obtenu une VAE totale et
15% une VAE partielle



Résultat après jury national sur les différents marchés
* Données 2023
** Données 2022

Pour toute information contactez nous
diplomant@ca-ifcam.fr
ifcam_cpf@ca-ifcam.fr

CARTOGRAPHIE DES OFFRES



FONDAMENTAUX

S'intégrer / Acquérir le socle de professionnalisme (prérequis : expérience < 3 ans, Bac + 2)



PERFECTIONNEMENT

Préparer une évolution / approfondir et actualiser ses connaissances (prérequis : entre 3 et 5 ans d'expérience)



EXPERTISE

Se spécialiser (prérequis : 3 à 5 ans d'expérience et formation initiale Bac + 3 / 4)

PARTICULIERS

Bachelor Conseiller clientèle Particuliers

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



PROFESSIONNELS

Mastère Conseiller clientèle des professionnels

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



AGRICULTEURS

Mastère Conseiller clientèle Agriculteurs

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



PATRIMONIAL

Mastère Conseiller en gestion patrimoniale

Niveau 6 RNCP, accessible par la VAE



ENTREPRISES

Parcours Groupe Crédit Agricole

Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale

Niveau 7 RNCP, accessible par la VAE



Master spécialisé Chargé d'affaires Agri-Manager

Expert prévention assurances

Ingénieur patrimonial du chef d'entreprise

Enregistrement en cours au Répertoire Spécifique

Master spécialisé Chargé d'affaires entreprises ETI - PME



ITB Parcours Groupe Crédit Agricole

Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via CFPB



ELIGIBLE AU CPF



ENREGISTREMENT RNCP EN COURS D'INSTRUCTION

LA DIFFERENCE IFCAM

DES FORM'ACTEURS DU GROUPE

L'IFCAM, Université du Groupe Crédit Agricole, s'appuie depuis son origine sur des collaborateurs du Groupe pour concevoir et animer des dispositifs de formation. Ces formateurs transmettent leur expertise, leur expérience et contribuent à diffuser les bonnes pratiques et les valeurs du Groupe.

DES INNOVATIONS PEDAGOGIQUES

En tant qu'Université d'un groupe Bancaire, l'IFCAM est interpellé par l'évolution profonde et rapide des métiers. Ses innovations ont pour vocation d'être au service de la raison d'être du groupe Crédit Agricole.

**COMPLÉTER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS,
DÉCOUVREZ NOTRE OFFRE EFFICACITÉ PRO**



**RETROUVEZ L'OFFRE COMPLETE SUR NOTRE SITE
POUR TOUTE INFORMATION CONTACTEZ-NOUS**

Les interlocuteurs privilégiés

Emmanuel Tine, emmanuel.tine@ca-ifcam.fr

Offre / Partenariats / Commercialisation / pré-inscriptions
Certification (RNCP / Inventaire / VAE) / Ingénierie financière / CPF

Anne-Edith Santucci, anne-edith.santucci@ca-ifcam.fr

Coordination du déploiement :

Calendrier pédagogique, planification des sessions, évaluations, examens, jurys

POUR TOUTES QUESTIONS SUR LE HANDICAP

Une boîte mail dédiée pour les apprenants et les services formation
adaptation@ca-ifcam.fr

Évaluation du besoin d'aménagement possible dans le parcours de formation

