

# MASTÈRE CONSEILLER EN GESTION PATRIMONIALE



## OFFRE DIPLOMANTE



## 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

<b>LE DIPLOME EN BREF .....</b>	<b><u>6</u></b>
<b>LES CHIFFRES CLÉS .....</b>	<b><u>7</u></b>
<b>STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION .....</b>	<b><u>8</u></b>
<b>LES BLOCS.....</b>	<b><u>9</u></b>
BLOC 1 Développer son efficacité commerciale	9
BLOC 2 Réaliser un bilan patrimonial	11
BLOC 3 Constituer un patrimoine immobilier	12
BLOC 4 Maitriser les produits d'assurance-vie, prévoyance et retraite	13
BLOC 5 Comprendre l'environnement économique et les mécanismes financiers	14
<b>PASSAGE DE LA CERTIFICATION .....</b>	<b><u>15</u></b>
<b>TOUTES NOS OFFRES .....</b>	<b><u>16</u></b>
<b>CARTOGRAPHIE DES OFFRES .....</b>	<b><u>17</u></b>
<b>LA DIFFERENCE IFCAM .....</b>	<b><u>18</u></b>

**ENSEMBLE  
FORMONS NOTRE AVENIR**





# CONSEILLER EN GESTION PATRIMONIALE

## OBJECTIFS

- Renforcer ses connaissances sur les aspects les plus techniques du métier
- Adopter une posture en phase avec la clientèle patrimoniale
- Accompagner le client dans l'ensemble de ses projets

## MÉTIER VISÉ

Conseiller en Gestion patrimoniale

## PUBLIC CIBLE

Conseiller en Gestion de Patrimoine : en prise de fonction ou en poste et souhaitant développer ses compétences

## PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 RNCP (bac+2)  
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](mailto:diplomant@ca-ifcam.fr)

## DURÉE DU PARCOURS

Environ 125h sur 1 an pour le parcours diplômant complet.  
Le parcours est structuré en 5 blocs de compétences totalisant 16 jours de formation (en présentiel ou distanciel)

## NIVEAU DE SORTIE

Titre niveau 6 RNCP (équivalent Bac + 3 / 4)

## LA CERTIFICATION

**Intitulé** : Conseiller en gestion patrimoniale

**Code RNCP** : 36068

**Certificateur** : IFCAM

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

## LES + DU PARCOURS

Dispositif mix formation alliant travail personnel à distance (e-learning, exercices pratiques, quizz de connaissances), formation en distanciel (environ 35% de la durée de la formation) et formation en présentiel (65% du temps)

## DEPLOIEMENT

Le déploiement se fait en régions et/ou à l'IFCAM (site de Montrouge ou La Boétie)

## ET APRÈS...

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

- Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale

# CONSEILLER EN GESTION PATRIMONIALE

## LES CHIFFRES CLÉS

ANNÉE D'OBTENTION	2018	2019
NOMBRE D'INSCRITS	40	38
NOMBRE DE PRÉSENTS À L'EXAMEN	40	36
TAUX DE PRÉSENTATION À L'EXAMEN (EN %)	100%	95%
NOMBRE DE CERTIFIÉS	36	29
TAUX DE REUSSITE	90%	80%
TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS (EN %)	100%	100%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS (EN %)	73%	69%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS (EN %)	88%	84%
NOMBRE DE CERTIFIÉS À LA SUITE D'UN PARCOURS VAE	0	0

[CLIQUEZ-ICI](#)



# STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION

## 5 BLOCS AVEC 11 MODULES

BLOC DE COMPETENCES	LIBELLE ET REF	CONTRÔLE CONTINU		EXAMEN DE BLOC	EPREUVE DE SYNTHESE
		MISE EN SITUATION PRATIQUE	QUIZ EN LIGNE		
<b>BLOC 1</b> Développer son efficacité commerciale CLIQUEZ-ICI 	Renforcer son efficacité commerciale dans un contexte réglementaire REF 4982	OUI	-	-	OUI
	La conquête de la clientèle patrimoniale REF 4932	OUI	-	-	
	Conduire un entretien REF 1036	-	OUI	-	
<b>BLOC 2</b> Réaliser un bilan patrimonial CLIQUEZ-ICI 	Méthodologie de gestion du patrimoine : l'approche technique REF 1037	-	OUI	OUI	
	Approche patrimoniale du professionnel REF 1073	-	OUI	OUI	
	Big Expert : découverte REF 2665	-	-	-	
<b>BLOC 3</b> Constituer un patrimoine immobilier CLIQUEZ-ICI 	L'investissement immobilier REF 1074	-	OUI	-	
<b>BLOC 4</b> Maîtriser les produits d'assurance-vie, prévoyance et retraite CLIQUEZ-ICI 	L'assurance vie : outil patrimonial REF 2524	-	OUI	-	
	L'assurance-vie : contrat et fiscalité REF 4941	-	OUI	-	
<b>BLOC 5</b> Comprendre l'environnement économique et les mécanismes financiers CLIQUEZ-ICI 	Valeurs mobilières : marchés financiers et allocations d'actifs REF 1046	-	OUI	-	
	Environnement économique des agriculteurs REF 4954	-	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 du diplôme



# BLOC 1

## DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

---

DUREE TOTALE 28h40

### Renforcer son efficacité commerciale dans un contexte règlementaire REF 4982 - 14h

#### Objectifs

- Préparer l'entretien de vente et identifier les éléments de personnalisation de la proposition
- Argumenter, convaincre et ouvrir une négociation si nécessaire
- Expliquer le prix et obtenir l'adhésion du client

#### Format et durée

14h en présentiel

Contrôle continu : mise en situation

La méthode pédagogique s'appuie sur : des cas pratiques et des mises en situation vécues par les apprenants

### La conquête de la clientèle patrimoniale REF 4932 - 7h

#### Objectifs

- Identifier les profils client à cibler et les moyens de conquête
- Mettre en place des réflexes pour saisir efficacement chaque opportunité
- Mettre en œuvre les techniques et les outils pour transformer les opportunités en succès

#### Format et durée

7h en présentiel

Contrôle continu : mise en situation

La pédagogie s'appuie sur des études et des cas de jeux de rôles en atelier

**Conduire un entretien**  
**REF 1036 - 7h40**

La pédagogie s'appuie  
sur des cas pratiques

**Objectifs**

- Identifier le ou les besoins précis du client (découverte) et établir son diagnostic
- Répondre à ses attentes par des solutions stratégiques et préconisations adaptées
- Développer la relation commerciale par un accompagnement personnalisé

**Format et durée**

7h en distanciel  
Un quiz en distanciel - 40 min



# BLOC 2

## RÉALISER UN BILAN PATRIMONIAL

DUREE TOTALE 47h20 DONT 4h D'EXAMEN

### Méthodologie de gestion du patrimoine : l'approche technique REF 1037 - 14h40

#### Objectifs

- Identifier les risques encourus par le client sur le plan juridique, social et fiscal (découverte)
- Préconiser des solutions pour répondre aux risques identifiés

#### Format et durée

14h en présentiel  
Un quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur des cas pratiques

### Approche patrimoniale du professionnel REF 1073 - 14h40

#### Objectifs

- Analyser les fondamentaux d'un bilan professionnel d'une structure à l'IR ou à l'IS
- Adapter la structure familiale du professionnel à l'évolution de son mode d'exploitation professionnelle
- Définir la protection juridique et sociale adaptée au professionnel
- Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission à titre onéreux de l'entreprise

#### Format et durée

14h en présentiel  
Un quiz en distanciel 40 min

La pédagogie s'appuie sur :

- des schémas explicatifs
- des cas pratiques
- des quiz

### Big Expert : découverte REF 2665 - 14h

#### Objectifs

- Découvrir et s'approprier BIG Expert pour l'utiliser au quotidien
- Répondre aux problématiques patrimoniales les plus courantes tant sur des approches globales que sur des sujets thématiques

#### Format et durée

14h en présentiel

La pédagogie s'appuie sur :

- d'études de cas
- des simulations sur le logiciel BIG Expert version Crédit Agricole

Une version numérique des énoncés, corrigés et fiches techniques, ainsi que les cas au format «BIG», consultables dans le logiciel sera remise aux participants.

# BLOC 3

## CONSTITUER UN PATRIMOINE IMMOBILIER

---

DUREE TOTALE 14h40

### L'investissement immobilier REF 1074 - 14h40

#### Objectifs

- Conseiller les clients dans la constitution et la gestion de leur patrimoine immobilier en effectuant des montages financiers et fiscaux adaptés à leur situation patrimoniale

#### Format et durée

14h en classe virtuelle  
Un quiz en distanciel 40 min

La méthodologie s'appuie sur : des études de cas pratiques analysant les différentes opérations possibles des schémas explicatifs . En fin de session, chaque participant reçoit un dossier de référence et un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées

# BLOC 4

## MAITRISER LES PRODUITS D'ASSURANCE-VIE, PRÉVOYANCE ET RETRAITE

DUREE TOTALE 16h10

### L'assurance vie : outil patrimonial REF 2524 - 14h40

#### Objectifs

- Utiliser la réglementation technique, juridique et fiscale dans une démarche de conseil
- Proposer des solutions appropriées lors de la souscription du contrat ou lors de modifications apportées en cours de contrat
- Chiffrer différentes techniques de transmission du patrimoine par le biais de l'assurance-vie

#### Format et durée

14h en classe virtuelle  
Un quiz en distanciel 40 min

La méthode pédagogique s'appuie sur :  
la résolution de cas pratiques chiffrés / la comparaison chiffrée de différentes techniques patrimoniales / un travail en sous-groupe pour rechercher la meilleure solution / des quiz

### L'assurance-vie : contrat et fiscalité REF 4941 - 1h30

#### Objectifs

- Expliquer la fiscalité en cas de vie et en cas de décès
- Analyser les mécanismes généraux de l'assurance-vie
- Identifier les différentes typologies de contrat d'assurance-vie

#### Format et durée

E-learning 1h30  
Le quiz est inclus dans le e-learning

Offre de formation en e-learning avec des exercices de validation à chaque fin de chapitre et des quiz

# BLOC 5

## COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET LES MÉCANISMES FINANCIERS

DUREE TOTALE 17h

### Valeurs mobilières : marchés financiers et allocations d'actifs [REF 1046](#) - 14h40

#### Objectifs

- Expliquer l'influence des mécanismes économiques sur les constitutions et les évolutions d'un portefeuille de valeurs mobilières
- Optimiser l'action de vente et de conseil par une bonne connaissance de la gestion collective, dans le respect de la déontologie
- Expliquer des écarts de performance avec des OPCVM de la concurrence

#### Format et durée

14h en classe virtuelle  
Un quiz en distanciel 40 min

La méthode pédagogique s'appuie sur :  
la résolution de cas pratiques chiffrés / la comparaison chiffrée de différentes techniques patrimoniales / un travail en sous-groupe pour rechercher la meilleure solution / des quiz

### Environnement économique des agriculteurs [REF 4954](#) - 2h20

#### Objectifs

- Définir les problématiques agricoles liées aux défis environnementaux, sociétaux et économiques
- Donner le modèle d'organisation du secteur de la production agricole
- Identifier les principaux acteurs des filières agricoles
- Examiner l'organisation des filières céréales
- Reconnaître les différentes filières d'élevage françaises

#### Format et durée

E-learning 2h20  
Le quiz est inclus dans le e-learning

Offre de formation en e-learning avec des exercices de validation à chaque fin de chapitre et des quiz

# PASSAGE DE LA CERTIFICATION

## CONDITIONS À REMPLIR POUR LE NIVEAU FONDAMENTAUX (NIVEAU 6 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 10/20**

A noter en cas de note à la synthèse comprise entre 8 et 9, 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 8/20, 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**

Epreuve de synthèse : à la fin du parcours, oral individuel de synthèse de 1h30, en 2 parties :

- Résolution d'un cas client (tirage au sort entre 2 cas) après un temps de préparation
- Echanges avec le jury sur les connaissances abordées durant le parcours, sur l'actualité et les conditions d'exercice du métier
- Note sur 20

# 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.

## COMPLETER LES COMPETENCES DES COLLABORATEURS, DECOUVREZ NOTRE OFFRE EFFICACITE PRO



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

Les interlocuteurs privilégiés

Emmanuel Tine, [emmanuel.tine@ca-ifcam.fr](mailto: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](mailto: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](mailto:adaptation@ca-ifcam.fr)

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

