

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management

ANNÉE UNIVERSITAIRE
2021/2022

**DIPLÔME UNIVERSITAIRE
EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE**

Délibération n°2021-04-06-12 du conseil de la formation de la vie
universitaire de l'Université Clermont Auvergne
Fiche RNCP n°29559



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

02

COMPÉTENCES

03

MÉTIERS VISÉS

03

SECTEURS D'ACTIVITÉ

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE ET GESTION

03

PRÉ-REQUIS

04

DURÉE ET DATES

04

PUBLIC VISÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

04

CONTACTS

05

PROGRAMME DE
LA FORMATION



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Permettre aux professionnels de la gestion de patrimoine et des métiers connexes d'accéder, dans le cadre de la formation continue, à un enseignement expert de haute technicité, dont le volume d'heures et l'organisation sont conciliables avec l'exercice de leur activité.
- Développer une approche globale du patrimoine (audit patrimonial précis 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.

L'approche pédagogique concerne d'abord et fondamentalement l'analyse du contenu du patrimoine (l'allocation d'actifs retenue, choisie ou subie par l'épargnant) et prend en compte l'ensemble des actifs monétaires, financiers, fonciers, immobiliers. L'analyse est essentiellement économique. Elle situe l'actif possédé dans son environnement propre au marché auquel il appartient. Les connaissances requises sont d'ordre économique et financier.

Puis, elle conduit à s'interroger sur le contenant du patrimoine, c'est à dire sur les modes de détention des actifs patrimoniaux par l'épargnant. Comment et avec qui l'épargnant partage la propriété des actifs possédés. Quel régime matrimonial, quel mode sociétaire de détention, quel emploi aux modes de détention collectif, etc.. Les connaissances requises sont d'ordre juridique, civil et fiscal.

Cette double approche a pour finalité d'optimiser le droit de propriété de l'épargnant qui est au cœur de la démarche : quelles sont ses préoccupations présentes et futures, quelles sont ses attentes par rapport au patrimoine tant pour lui-même, que pour sa famille, ascendants, descendants.



COMPÉTENCES

- Organiser un rendez-vous avec le client qualifié pour réaliser la découverte de son patrimoine, déterminer et hiérarchiser ses objectifs, identifier son niveau de connaissance des aspects financiers pour détecter les principaux éléments de réponse et estimer le temps à consacrer à l'étude patrimoniale ;
- Évaluer les actifs d'un patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés et en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession ;
- Auditer les modes de détention d'actifs en appréciant le régime matrimonial du client, en analysant les contrats d'assurance vie et de prévoyance qu'il détient ainsi que les conséquences de la survenance d'événements patrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession, etc ;
- Rédiger un rapport patrimonial formalisant la synthèse des échanges réalisés avec le client et prescrivant une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, (en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles), et/ou une réorganisation des modes de détention à mettre en place pour optimiser la détention, la gestion et la transmission du patrimoine (en suggérant de nouvelles dispositions matrimoniales, en anticipant les solutions adaptées à la survenance d'évènements de nature à perturber la jouissance du patrimoine et en aidant son client dans l'usage optimal des règles fiscales d'imposition) ;
- Formaliser la vente en la contractualisant après avoir remis le rapport patrimonial, expliqué, simulé les performances futures à l'aide de logiciels de gestion du patrimoine, argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion ;
- Suivre son action commerciale en accompagnant le client dans ses relations avec les partenaires du conseil patrimonial, les fournisseurs de produits de placements et/ ou avec les promoteurs immobiliers.



MÉTIER VISÉS

Conseiller en Gestion de Patrimoine indépendants, chargé de clientèle de banques, Notaires, Clercs diplômés, Experts-comptables, Avocats et tous les métiers connexes à la gestion de patrimoine.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Bancassurance
- Cabinets de gestion de patrimoine
- Étude de notaires
- Cabinet d'avocats
- Sociétés d'éditions

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE ET GESTION

A compter du 25 juin jusqu'au 11 juillet sur l'interface E-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien pourra éventuellement être proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 (domaine économique, juridique, commerciale ou de gestion) ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).

Connaissances dans les domaines juridiques, économiques et financiers.

DURÉE ET DATES

Du 04/10/2021 au 08/07/2022

La durée totale de la formation est de 315 H (45 journées de 7 heures dont ¼ en distanciel), soit :

- 120 H d'enseignements universitaires
- 195 H de formation professionnalisante

Pas de stage en entreprise.

Les jours de formation se répartiront de la manière suivante :

- 2 semaines en octobre
- 2 jours et demi en novembre et décembre
- 2 semaines en janvier
- 2 jours et demi par mois de février au mois de juin
- 1 semaines fin juin et une semaine début juillet

Le calendrier de la formation sera transmis en amont de la rentrée de façon à permettre à chacun des participants de s'organiser. Ce rythme permet aux participants de continuer leur activité professionnelle.

Sous réserve de modifications.

COÛT DE LA FORMATION

- **Frais de formation**

Formation continue (salarié, demandeur d'emploi,): 7.200 €

- **Droits d'inscription universitaire**

De l'ordre de 250 €.

PUBLIC VISÉ

La formation est ouverte uniquement en formation continue.

- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)

CONTACTS

Responsable pédagogique :

Lionel Tixier / Professeur associé des Universités
lionel.tixier@uca.fr

- Scolarité : scola.iae@uca.fr

- Formation continue : fc.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>





PROGRAMME DE LA FORMATION

Intitulé UE	Nombre d'heures				Contrôle des connaissances					Coefficient de l'UE Coef des EC
	Total	CM	TD	TP	Théorique		Pratique		Période d'exams	
					Nature et durée de l'épreuve	Coefficient	Nature et durée de l'épreuve	Coefficient		
UE 1 Approche patrimoniale financière Macroéconomie financière Mathématiques financières Actifs financiers : actions et obligations Investissement immobilier : valorisation et contraintes juridiques Assurance vie : Aspects économiques Allocation patrimoniale d'actifs financiers	77h	77h			Ecrit 3h					15
UE 2 Approche patrimoniale civile La protection de l'être aimé : Aspects pratiques et théoriques : Cas du concubin, du partenaire pacsé et du conjoint Les libéralités entre vifs La transmission non organisée Les droits de la propriété : Usufruit et nue-propriété L'indivision : Aspects civils et fiscaux Protection de l'incapable : Aspects théoriques et pratiques	66h	66h			Ecrit 3h					10
UE 3 L'approche patrimoniale fiscale Gestion fiscale du patrimoine Impôts du patrimoine (impôts fonciers, droits de succession et IFI) Aspects juridiques et fiscaux de l'assurance vie	59h	59h			Ecrit 3h					10
UE 4 L'approche patrimoniale du chef d'entreprise Modes de détention sociétaire pour détenir son patrimoine Stocks option et actions gratuites Préparation de la retraite Transmission à titre gratuit d'entreprise Transmission à titre onéreux d'entreprise	49h	49h			3h					10
UE 5 : L'approche patrimoniale globale Méthodologie du conseil patrimonial Apprendre à vendre ses honoraires Apprendre à rédiger une étude sous l'angle commercial et sous l'angle de la gestion du risque professionnel Règles déontologiques du conseil patrimonial Application de l'APG/ Cas pratiques	64h	64h			2 Epreuves (3h+4h)					25
Total	315	315								60

Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.



“
*Parce que l'excellence ne s'achète pas.
Elle se construit à l'IAE Clermont
Auvergne School of Management !*
”

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



[@iae_clermont_auvergne](https://www.instagram.com/iae_clermont_auvergne)

#ESPRIT
IAE