

Orientation Conseiller patrimonial agence



Liste des enseignements

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE03 Demande client et conseil patrimonial	UE				6
Prendre en charge le client patrimonial	EC	3,5h	3,5h		1
Préparer l'entretien de découverte	EC	7h	7h		1
Découvrir le client et sa situation par l'approche globale	EC	10,5h	10,5h		2
Réaliser une analyse et un diagnostic de situation du client	EC	3,5h	3,5h		2
UE04 Conseil matrimonial et fiscal à la clientèle patrimoniale	UE				10
Elaborer des scenarii d'optimisation de la situation civile du client	EC	10,5h	10,5h		5
Etablir des propositions d'optimisation fiscale	EC	10,5h	10,5h		5
UE 05 Mettre en oeuvre un conseil d'optimisation patrimoniale	UE				21
Etablir des préconisations pétrimoniales adaptées à la situation du client	EC	28h	28h		8
Expliquer au client l'impact de ces préconisations	EC	7h	7h		5
Concrétiser les solutions faites au client	EC	14h	14h		8
UE06 Développer la clientèle tout en maîtrisant les risques	UE				4
Suivre au quotidien son portefeuille de clients patrimoniaux	EC	10,5h	10,5h		2
Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux	EC	14h	14h		2

Infos pratiques

Lieux

➤ Annecy-le-Vieux (74)