

## LE CESB GESTION DE PATRIMOINE DU CFPB

# Du professionnalisme à la certification



**Frédéric  
François-Marsal**

Directeur

**CESB gestion  
de patrimoine**

Le conseil patrimonial est un des métiers en développement rapide. Mais il exige des compétences et des connaissances très affirmées. Le CFPB développe dans cette perspective un cycle diplômant spécialisé.

**L**e Centre de formation de la profession bancaire (CFPB), s'appuyant sur sa longue expérience dans la formation de cadres à fort potentiel, a souhaité, en 1990, développer un cycle diplômant spécialisé en conseil en gestion de patrimoine, le CESB-gestion de patrimoine. L'évolution de la distribution des produits financiers et de la réglementation sur les services d'investissement nécessitait, en effet, une nouvelle approche sur l'organisation des métiers de la gestion privée et sur les formations au conseil patrimonial à mettre en place. Dans tous les cas, il s'agissait de renforcer le professionnalisme de ceux qui ont à prospecter, conseiller et gérer une clientèle.

### UNE TRIPLE CAPACITÉ

Ce professionnalisme est donc à l'origine de la création et du fonctionnement du certificat de spécialisation professionnelle de conseil en gestion de patrimoine du CFPB. Il s'y manifeste de différentes façons. En premier lieu, l'inscription au cursus est réservée aux chargés de clientèle particuliers et professionnels des banques, dont l'expérience commerciale est de cinq ans au minimum. Ceux-ci suivent alors un ensei-

gnement – d'une durée de 300 heures – se déroulant sur quinze mois, avec des cours le jeudi, vendredi, samedi, à raison d'une session par mois, pour tenir compte des contraintes d'exploitation des participants. Ce cycle vise à l'acquisition des compétences professionnelles, car le conseiller patrimonial doit révéler une triple capacité :

- une capacité d'écoute et de questionnement, pour découvrir une personne et son patrimoine ;
- une capacité d'analyse et de synthèse, reflétée dans un bilan patrimonial critique et prospectif ;
- une aptitude à maîtriser les savoirs juridiques, fiscaux et financiers de la gestion de patrimoine, et à coordonner différentes expertises, le tout pour répondre aux objectifs de la clientèle : protéger une personne, transmettre des actifs, sécuriser des avoirs, améliorer un rendement, rationaliser ou simplifier une gestion, etc.

### LA PÉDAGOGIE MISE EN ŒUVRE

La pédagogie mise en œuvre conjugue des enseignements magistraux portant sur des disciplines fondamentales : droit de la famille, fiscalité du particulier, environnement économique et financier des actifs,

**“ L'inscription au cursus est réservée aux chargés de clientèle “particuliers” et “professionnels” des banques, dont l'expérience commerciale est de cinq ans au minimum. ”**

valeurs mobilières, assurance vie, avec des séances de travaux dirigés recourant à la méthode de cas. Cours magistraux et travaux dirigés sont assurés exclusivement par des professionnels représentant les métiers de la gestion de patrimoine : banquiers, boursiers, assureurs, gérants, experts-comptables, notaires, avocats, etc. Ces professionnels sont aussi des pédagogues intervenant pour tout public d'apprenants et dans tout établissement bancaire et financier.

La sanction du cursus se traduit, enfin, par une validation professionnelle des acquisitions de connaissances et de pratiques. Le jury du cycle est composé de responsables et de techniciens de la gestion privée. La délivrance du diplôme est liée à l'évaluation par ce jury de professionnels :

- des niveaux de connaissances juri-



Accédez à plus de  
10 000 références spécialisées  
en banque, finance, économie,  
droit, gestion.

[www.revue-banque.fr](http://www.revue-banque.fr)

#### ORGANISATION

##### Le CESB gestion de patrimoine

■ Ce cycle de spécialisation est organisé à Paris chaque année de janvier (année n) à juin (année n+1). Il peut se dérouler également à Lyon et à Marseille, si les banques de ces places le souhaitent. Les promotions sont de l'ordre de 35 étudiants, âgés de 28 à 45 ans. Les taux de

réussite à l'examen sont en moyenne de 85 %. Depuis la création de cette formation, près de 350 candidats ont été diplômés. La plupart d'entre eux militent dans une association qui, outre l'entretien d'un annuaire, organise régulièrement des conférences d'actualité.

diques, fiscales, financières indispensables, et des compétences techniques nécessaires à l'exercice du métier de conseil patrimonial (Bourse, assurances, immobilier) ;  
– de la capacité à identifier les besoins et les attentes des clients, et à élaborer un diagnostic patrimonial ;  
– de l'aptitude à intégrer ces connaissances et ces techniques dans la finalisation d'une proposition à un client. Le succès à l'examen conduit à la délivrance d'une certification de spécialisation professionnelle.

##### DES ÉVOLUTIONS DE PROGRAMME

L'actualisation des connaissances constitue, d'ailleurs, l'un des souhaits de la profession et a entraîné notamment des évolutions de programme (par exemple, la part croissante des études de cas) et de conditions de réalisation (trois journées continues par mois, plutôt que trois heures de conférence, trois fois par semaine).

Ainsi, il est attendu des lauréats qu'ils puissent développer en clientèle, oralement et par écrit, un comportement adéquat, à savoir :

- les obligations de bon conseil, diligence et loyauté ;
- l'écoute active et les sens en éveil

pour entretenir une relation et détecter des opportunités ;

- l'entretien permanent de leur base documentaire personnelle, face aux évolutions réglementaires, jurisprudentielles et économiques et économiques ;

- le recours, quand cela s'avère nécessaire, aux spécialistes ;

- l'utilisation prudente des opérations de défiscalisation, des produits dérivés et des valeurs refuge ;

- la prise en compte de l'interculturel pour aborder de nouveaux milieux socioprofessionnels, de nouvelles fortunes, ou de nouvelles nationalités.

Par son organisation spécifique, et son souci permanent d'adaptation, le CFPB répond ainsi aux besoins de qualification professionnelle en conseil patrimonial des chargés bancaires de clientèle et offre aux directions d'établissement une solution vis-à-vis des problématiques actuelles de responsabilisation accrue par la jurisprudence du conseil patrimonial. ■