

CGPC	Activité et tâches	Compétences associées aux activités et tâches	IOBSP	IAS	CIF	PI	CGP
		-Présenter le déroulement et les objectifs de l'audit patrimonial		X			X
		- Identifier le projet patrimonial à court, moyen et long terme et les préoccupations patrimoniales	X	X	X		X
		- Recueillir l'ensemble des informations relatives à sa situation familiale et patrimoniale	X	X	X		X
		- Déterminer le profil financier du client, appétence au risque et durée du placement « horizon temps »	X	X	X		X
		- Identifier les contraintes juridiques, financières, fiscales, « vie privée » et psychologiques inhérentes au client.	X	X	X	X	X

ACTIVITÉS	Activité et tâches	Compétences associées aux activités et tâches	IOBSP	IAS	CIF	PI	CGP
ACTIVITÉ 1 : L'AUDIT PATRIMONIAL D'UN CLIENT	ACTIVITÉ 2 : L'ANALYSE DE LA SITUATION PATRIMONIALE	<p>Ce diagnostic devra mettre en évidence les forces et les faiblesses de la composition du patrimoine, en prenant en compte des éléments recueillis : stocks, flux, objectifs et préoccupations patrimoniales.</p> <p>Avant de conseiller le client, le C.G.P. doit déterminer le profil risque du client (appétence ou réticence)</p> <p>Après avoir collecté, les informations relatives à la situation patrimoniale du client, le C.G.P. élaborera un bilan patrimonial global et établira un diagnostic.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Établir un bilan patrimonial - Analyser les stocks (actif/pasif) - Analyser les flux (le budget) - Déterminer la capacité d'endettement - Déterminer la capacité d'épargne - Analyser la situation juridique, sociale, familiale, civile, fiscale - Construire des solutions juridiques et/ou financières adaptées aux objectifs du client 	X	X	X	X

ACTIVITÉS	Activité et tâches	Compétences associées aux activités et tâches	IOBSP	IAS	CIF	PI	CGP
ACTIVITÉ 3 : L'EXPERTISE EN CONSEILS DE STRATÉGIE PATRIMONIALE Cette activité consiste à présenter à son client le bilan patrimonial effectué en amont, en distinguant la phase de diagnostic de la phase de préconisation. La finalité de cette activité est de mettre en œuvre les solutions patrimoniales présentées au client d'atteindre ses objectifs.	Il s'agit de présenter au client un plan d'actions concret sur les principaux axes de la stratégie patrimoniale et financière. Les solutions présentées font l'objet d'une analyse complète (avantages, contraintes, simulations...). - Commenter l'analyse du bilan patrimonial - Présenter le diagnostic en lien avec les objectifs patrimoniaux du client - Présenter et justifier les préconisations patrimoniales - Valider le plan d'actions - Mettre en œuvre les solutions financières validées par le client - Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions juridiques incomtant à des professions ordinaires	- Creer une veille juridique, sociale, fiscale et économique. - Mettre à jour le bilan patrimonial - Adapter les solutions patrimoniales en fonction des évolutions de la situation du client - Prospective les cibles patrimoniales	X	X		X	

ACTIVITÉS	Activité et tâches	Compétences associées aux activités et tâches	IOBSP	IAS	CIF	PI	CGP
ACTIVITÉ 4 : LE SUIVI ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE Cette mission fait l'objet d'un suivi régulier, avec la mise à jour du bilan patrimonial et de la stratégie en fonction de l'évolution des marchés, des modifications de la situation personnelle du client et de ses objectifs.	Cette activité a pour but de préenvisager la relation client et de développer son portefeuille. Le C.G.P. détermine et met en place un plan de suivi personnalisé pour chaque client. Ce plan permet au C.G.P. d'identifier les modifications de la situation personnelle et patrimoniale du client afin d'adapter les solutions.	- Creer une veille juridique, sociale, fiscale et économique. - Mettre à jour le bilan patrimonial - Adapter les solutions patrimoniales en fonction des évolutions de la situation du client - Prospective les cibles patrimoniales	X	X	X		X