



membre de **FPSB**

Affiliée française du Financial
Planning Standards Board

N° Certification : 6417



L'ASSOCIATION FRANÇAISE DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE CERTIFIÉS CGPC

Affiliée française du Financial Planning Standard Board (FPSB)

ATTESTE QUE

Jordan DUPLA

ayant répondu aux exigences de la certification "Expert-Conseil en Gestion de Patrimoine[®]", enregistrée au Répertoire National des Certifications professionnelles (RNCP) au niveau de qualification 7 dans la spécialité de formation 313, et de la certification « Certified Financial Planner[™] », administrée par la Financial Planning Standards Board, a reçu l'autorisation de faire état desdites certifications et d'utiliser les appellations Expert-Conseil en Gestion de Patrimoine Certifié[®], Certified Financial Planner[™] et CFP[®], bénéficiant ainsi de tous les droits et privilèges qui les accompagnent.

La certification CFP[®] est renouvelée sur preuve de respect des conditions de maintien de cette dernière, en termes d'honorabilité, de formation continue professionnelle contribuant au maintien des compétences acquises et d'engagement à agir au mieux des intérêts du client selon les normes de pratiques et le code de déontologie du CFP[®].

Le Président, *Raymond LEBAN*

Valable jusqu'au 31 décembre

Cette attestation appartient à CGPC à qui elle doit être restituée sur simple demande de sa part à tout moment.

CERTIFIED FINANCIAL PLANNER | **CFP** sont des marques commerciales détenues en dehors des États-Unis, par Financial Planning Standards Board Ltd. L'Association Française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés est l'autorité concédante des marques Certified Financial Planner[™] et CFP[®] en France, en vertu d'un accord de licence avec le FPSB.

Livret de compétences et engagements

L'expert conseil en gestion de patrimoine certifié "Certified Financial Planner" :

- Appréhende la situation juridique des personnes et des biens de la famille cliente et préconise des actions sur la protection des personnes, les modes de détention des actifs, les modes de conjugalité des personnes, la gestion du patrimoine professionnel et la transmission du patrimoine familial
- Caractérise et projette les finances de la famille cliente
- Effectue un audit de la situation financière de la famille cliente et préconise des stratégies d'investissement et de gestion de son portefeuille d'actifs
- Effectue un audit de la situation sociale/assurantielle des personnes et du patrimoine de la famille cliente et propose des stratégies de protection de ces derniers, préparation de la retraite incluse
- Effectue un audit de la situation fiscale de la famille cliente et propose des moyens de gérer sa contribution fiscale
- Combine les options de stratégie patrimoniale par domaine dans un plan de gestion patrimoniale familiale globale
- Agit efficacement en conformité avec les réglementations qui encadrent son activité en tant que conseil en gestion de patrimoine

- S'engage à pratiquer un processus de conseil centré sur le client en six étapes :

- 1 Clarification de son statut professionnel et de son mode de rémunération – Première écoute du client et délimitation du champ de sa mission de conseil
- 2 Recueil des informations pertinentes sur la situation et les objectifs du client pour répondre à sa demande dans une approche globale
- 3 Analyse de la situation patrimoniale du client dans ses dimensions juridique, économique/financière, social/assurantiel et fiscale et réalisation d'un bilan global de cette situation au regard des objectifs du client
- 4 Développement de recommandations / préconisations de stratégie patrimoniale adéquates (adaptées à la situation et aux objectifs du client)
- 5 Validation par le client des solutions proposées et définition avec lui de leurs conditions de mise en œuvre
- 6 Définition de la qualité et de la fréquence du suivi des préconisations stratégiques, actualisation de la stratégie patrimoniale à la lumière des évolutions de la situation et des objectifs du client, ainsi que de la réglementation

Compétences

Engagements

- Dans le respect de principes éthiques :



Priorité aux intérêts du client



Intégrité



Objectivité



Loyauté



Professionalisme



Compétence



Confidentialité