



membre de **FPSB**

Affiliée française du Financial Planning Standards Board

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

Affiliée française du Financial Planning Standard Board (FPSB)

ATTESTE QUE

N° Certification : 6388

Elisabeth LANNOIS

ayant répondu aux exigences de la Certification en Gestion de Patrimoine® - Certifiée par l'Association, a reçu la certification CERTIFIED FINANCIAL PLANNER accompagnant.

Cette certification est destinée à être maintenue par le titulaire contribuant au maintien de sa certification dans son référentiel.



financement-retraite-epargne-immobilier

Expert-Conseil en Gestion de Patrimoine, s'engage à respecter les statuts, les règles d'éthique et de déontologie de la profession et d'utiliser les appellations de services sous les droits et privilèges qui les accompagnent.

Il s'engage à suivre de près les formations continues requises pour maintenir la certification, telles que décrites dans le référentiel.

Le Président, *Raymond LEBAN*

Valable 1 an



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

CERTIFIED FINANCIAL PLANNER | CFP est le sigle de certification du Certified Financial Planner Board of Standards, Inc (CFP Board and FPSB). CFP et CERTIFIED FINANCIAL PLANNER sont les marques déposées du CFP Board et FPSB. FPSB et le CFP Board sont des organisations indépendantes de réglementation de la profession. Son objet est de servir le public en tentant d'améliorer ses opérations avec les conseils en gestion de patrimoine par l'établissement de standards dans le domaine de l'éducation, de la déontologie et de la discipline, par l'organisation d'examens dans le domaine du conseil en gestion de patrimoine, et par l'autorisation donnée à ceux qui remplissent les conditions d'utiliser les marques du CFP Board.

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



Priorité aux intérêts du client



Intégrité



Objectivité



Loyauté



Professionalisme



Compétence



Confidentialité

Engagements

- Dans le respect de principes éthiques :