

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

Organisation des Blocs de Compétences			
Blocs	Bloc 1 Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux	Bloc 2 Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client	Bloc 3 Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client
OBJECTIFS	Permettre l'acquisition de compétences professionnelles liées à la gestion de projet et à l'utilisation des outils digitaux dans le but d' <u>exploiter un portefeuille de clients patrimoniaux, tant qualitativement et quantitativement.</u>	Permettre l'acquisition de compétences professionnelles liées à la <u>compréhension de l'information et à l'évaluation de celle-ci</u> dans le but d'établir un diagnostic patrimonial de 1 ^{er} niveau.	Permettre l'acquisition de compétences professionnelles liées à la <u>proposition d'une stratégie d'optimisation patrimoniale</u> , dans un contexte donné et dans le respect de la réglementation.
Domaines d'activités	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration d'un diagnostic stratégique du portefeuille de clients patrimoniaux • Proposition de solutions de développement de la clientèle patrimoniale incluant l'emploi d'outils numériques • Management d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale • Analyse des performances • Suivi de la relation client et développement d'une stratégie de recommandation 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconnaissance des caractéristiques d'un client patrimonial • Collecte des caractéristiques d'un client patrimonial • Exploitation des données obtenues dans le but d'établir un bilan patrimonial • Rédaction du bilan patrimonial dans un contexte donné 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapprochement entre les objectifs identifiés d'un client et les stratégies patrimoniales • Recommandation de solutions appropriées en épargne bancaire et financière • Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'investissement immobilier • Recommandation de solutions appropriées liées à la prévoyance • Recommandation de solutions appropriées liées à la préparation de la retraite • Recommandation de solutions appropriées liées à l'optimisation fiscale • Recommandation de solutions appropriées en lien avec la transmission patrimoniale

Bloc 1 – Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 1</p> <p><u>Elaboration d'un diagnostic stratégique du portefeuille de clients patrimoniaux</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse de la situation de l'entreprise Mise en œuvre d'une veille concurrentielle Détection des opportunités 	<p style="text-align: center;">Bloc 1 / Compétence 1 : Caractériser et exploiter le portefeuille client d'une entreprise identifiée</p> <p><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 - Analyser la banque et l'agence ou le cabinet dans son environnement interne et externe C. 2 - Mener une veille concurrentielle C. 3 - Segmenter et qualifier le portefeuille clients pour identifier des opportunités patrimoniales C. 4 - Evaluer le potentiel de développement de ces clients</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Orale E1 Mise en situation professionnelle</p> <p>L'épreuve s'appuie sur un dossier de synthèse professionnel écrit que le candidat devra réaliser. Ce dossier personnel (+/- 45 pages hors annexes) comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> La présentation du contexte, de l'activité et un diagnostic détaillé de l'entreprise, Une analyse de sa situation au regard de la concurrence, Des préconisations opérationnelles argumentées La méthodologie de gestion et management de projet utilisée <p>Le candidat apporte le jour de l'épreuve tous les documents complémentaires (types productions réalisées, preuves)</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Orale E1 Mise en situation professionnelle</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> Réalise une analyse pertinente de la situation (diagnostic) en prenant en compte la stratégie digitale de l'entreprise et en utilisant des outils appropriés Montre sa capacité à mettre en place une veille commerciale avec étude de la concurrence, afin d'identifier des opportunités Propose des préconisations argumentées et pertinentes de développement de la clientèle patrimoniale (préconisations)
<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 2</p> <p><u>Proposition de solutions de développement de la clientèle patrimoniale incluant l'emploi d'outils numériques</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Discernement des outils digitaux appropriés Proposition de solutions Choix des outils adaptés 	<p style="text-align: center;">Bloc 1 / Compétence 2 : Mettre en œuvre des solutions de développement de la clientèle patrimoniale en utilisant des outils digitaux</p> <p><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 - Gérer une relation clientèle de vente à distance C. 2 - Accompagner et former les clients à l'utilisation des différents canaux C. 3 - Mettre en œuvre une stratégie de conquête digitalisée appropriée C. 4 - Elaborer le plan de développement (objectifs, actions, délais) C. 5 - Mettre en œuvre les actions nécessaires à la gestion des risques liés à l'e-réputation</p>		

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 5</p> <p><u>Assurer le suivi de la relation client et développement d'une stratégie de recommandation</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Mise en œuvre d'actions de fidélisation · Mettre en place une stratégie de recommandation 	<p><u>Bloc 1 / Compétence 5 : Intégrer le suivi de la relation client dans le projet – Fidélisation et recommandation</u></p> <p><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Mettre en œuvre des actions de fidélisation de la clientèle patrimoniale ou à potentiel patrimonial C. 2 – Optimiser la satisfaction client dans le but de mettre en place une stratégie de recommandation C. 3 – Prévoir la possibilité de la mise en œuvre de partenariats</p> <p style="text-align: center;"><i>Compétences Transversales Bloc 1</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Communiquer à l'oral dans un contexte professionnel · Communiquer à l'écrit dans un contexte professionnel · Recueillir, traiter et analyser des informations · Diagnostiquer une situation et proposer des améliorations · Organiser son activité professionnelle · Préparer, planifier une action et l'évaluer · Travailler en groupe et en équipe en mode « projet » · Evaluer des performances et/ou des résultats · Utiliser les outils numériques appropriés 	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E2 Etude de cas</p> <p>Il s'agit d'une étude de cas écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprendre une situation · Utiliser des ressources de manière pertinente · Mobiliser ses connaissances en Marketing Digital 	<p>approprié et démontre sa capacité à convaincre</p> <ul style="list-style-type: none"> · Produit des documents écrits de qualité professionnelle dans le respect des règles (orthographiques, syntaxiques, éthiques, argumentation) <p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E2 Etude de cas</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprend et analyse le contexte de la situation décrite dans le sujet · Exploite les éléments de la base documentaire annexée au sujet · Prend en compte des contraintes liées à la situation de l'entreprise support du sujet · Propose des axes stratégiques opérationnels
---	---	---	---

			<p>Web Marketing adaptés comportant des propositions cohérentes</p> <ul style="list-style-type: none">· Fait des choix argumentés en mobilisant ses connaissances· Produit un écrit professionnel en utilisant des outils et un langage approprié <p><u>Validation partielle :</u> Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.</p>
--	--	--	---

Bloc 2 - Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client			
REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 1</p> <p><u>Reconnaissance des caractéristiques d'un client patrimonial</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Interaction avec le client · Assimilation des composantes d'un client patrimonial · Recueil des caractéristiques du client <p style="text-align: center;">Domaine d'activités 2</p> <p><u>Collecte des caractéristiques d'un client patrimonial</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Reconnaissance des éléments clés · Classement des informations 	<p style="text-align: center;"><u>Bloc 2 / Compétence 1 : Interagir avec un client dans le cadre d'une analyse patrimoniale</u></p> <p><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Expliquer la démarche du bilan patrimonial dans un contexte donné et présenter les éléments constitutifs d'un patrimoine</p> <p>C. 2 – Mener un entretien dans le but de découvrir les informations nécessaires à l'établissement d'un bilan patrimonial</p> <p>C. 3 – Rechercher les attentes implicites et explicites du client</p> <p>C. 4 – Définir la typologie du client, appréhender et cadrer ses objectifs</p> <p style="text-align: center;"><u>Bloc 2 / Compétence 2 : Sélectionner les informations appropriées dans le cadre d'une analyse patrimoniale</u></p> <p><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 - Récolter et interpréter les informations nécessaires relatives à la situation matrimoniale du client</p> <p>C. 2 - Découvrir les éléments clés de la situation du client du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E3 Etude de cas</p> <p>Il s'agit d'une étude de cas écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprendre une situation · Utiliser des ressources de manière pertinente · Mobiliser ses connaissances techniques 	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E3 Etude de cas</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprend et analyse le contexte de la situation décrite dans le sujet · Exploite les éléments de la base documentaire annexée au sujet · Prend en compte des contraintes liées à la situation du client · Fait des choix argumentés en mobilisant ses connaissances · Produit un écrit professionnel en utilisant des outils et un langage approprié

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 3</p> <p><u>Exploitation des données obtenues dans le but d'établir un bilan patrimonial</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Utilisation d'informations relatives à la préparation du bilan patrimonial dans les domaines financier, successoral, immobilier, professionnel, assurantiel et fiscal 	<p>C. 3 – Maitriser la fiscalité du particulier : impôt sur le revenu et impôt sur la fortune immobilière C. 4 – Transposer et hiérarchiser les informations récoltées dans le cadre d'une exploitation à des fins patrimoniales</p> <p style="text-align: center;"><u>Bloc 2 / Compétence 3 : Répondre aux attentes du client dans un contexte donné</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Utiliser les informations récoltées dans le cadre d'un bilan patrimonial financier C. 2 – Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan patrimonial successoral C. 3 – Exploiter des informations données dans le cadre d'un bilan patrimonial immobilier C. 4 – Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan patrimonial professionnel et assurantiel C. 5 – Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan retraite C. 6 – Exploiter les éléments obtenus dans le cadre d'un bilan prévoyance</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E4 Etude de Cas</p> <p>Il s'agit d'une étude de cas écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.</p> <p>Le candidat devra analyser et élaborer un <u>bilan patrimonial de premier niveau</u> pour établir des constats et un diagnostic de la situation du client, ce bilan devra en outre comporter une dimension successorale.</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprendre une situation Utiliser des ressources de manière pertinente et exploiter une base documentaire Mobiliser ses connaissances techniques 	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E4 Etude de Cas</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprend et analyse le contexte de la situation décrite dans le sujet Exploite les éléments de la base documentaire annexée au sujet Prend en compte des contraintes liées à la situation du client Analyse la situation support de l'épreuve en mobilisant ses connaissances Formule un bilan patrimonial, y compris successoral, de 1^{er} niveau Produit un écrit professionnel en utilisant des outils et un langage approprié
---	--	--	--

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 4</p> <p style="text-align: center;"><u>Rédaction du bilan patrimonial dans un contexte donné</u></p> <p><i>Tâches</i> Tri des informations collectées Formalisation de la situation du client</p>	<p style="text-align: center;"><u>Bloc 2 / Compétence 4 : Concevoir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en lien avec une situation donnée</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 - Elaborer un bilan patrimonial de premier niveau à l'aide d'outils informatiques spécifiques à la gestion de patrimoine C.2 - Etablir un diagnostic, rédiger les constats et la problématique client</p> <p style="text-align: center;"><i>Compétences Transversales Bloc 2</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Communiquer à l'oral dans un contexte professionnel · Savoir récolter des informations clés dans un contexte professionnel et exploiter une base documentaire · Communiquer à l'écrit dans un contexte professionnel · Recueillir, traiter et analyser des informations · Diagnostiquer une situation 		<p><u>Validation partielle :</u> Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences.</p>
--	--	--	---

Bloc 3 - Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client			
REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 1</p> <p style="text-align: center;"><u>Rapprochement entre les objectifs identifiés d'un client et les stratégies patrimoniales</u></p> <p><i>Tâches</i> Exploitation du constat patrimonial Instauration d'une relation client de confiance Application de la réglementation en vigueur Mise en place d'une action de veille Pris en compte des risques</p>	<p style="text-align: center;">Bloc 3 / Compétence 1 : Exploiter le diagnostic patrimonial pour optimiser la relation client</p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Apprécier les stratégies possibles dans le cadre d'un objectif de constitution ou de valorisation de patrimoine C. 2 – Discerner les leviers de valorisation d'un patrimoine identifié C. 3 – Caractériser les possibilités de revenus complémentaires en cohérence avec la situation du client dans le cadre de la retraite C. 4 - Appliquer les réglementations juridiques, fiscales et financières dans le conseil apporté au client C. 5 - Mener une veille sur les évolutions réglementaires, financières, économiques, juridiques et fiscales C. 6 – Identifier les risques liés aux axes stratégiques proposés</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Orale E5 Mise en situation professionnelle</p> <p>La situation sujet de l'épreuve se base sur des demandes <u>telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle.</u></p> <p>Le candidat devra démontrer ses aptitudes à conduire un entretien professionnel avec un client afin de lui proposer la stratégie d'investissement la plus adaptée. Il devra élaborer une stratégie patrimoniale « sur mesure ».</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la situation d'un client • Elaborer une stratégie patrimoniale 	<p style="text-align: center;">Epreuve Orale E5 Mise en situation professionnelle</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprend la situation du client • Prends en compte des éléments de contexte • Synthétise la problématique • Hiérarchise les objectifs du client • Propose une solution adaptée en mobilisant ses connaissances techniques professionnelles • Argumente • Interagit avec les membres de la commission de jury • Sait communiquer de manière appropriée

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 2</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées en épargne bancaire et financière</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Sélection des outils pertinents Justification des choix Répercussion des solutions</p>	<p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 2 : Emettre des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C1. – Décomposer et justifier les choix pertinents relatifs à l'épargne financière dans le respect de la réglementation C.2 - Caractériser les produits d'épargne bancaire C. 3 – Diversifier à moyen / long terme les recommandations vers l'épargne financière C. 4 – Maitriser les fondements juridiques et fiscaux de l'assurance vie C. 5 – Mesurer la fiscalité des revenus et plus-values mobilières C. 6 – Répondre aux problématiques des clients liés à la transmission de leur patrimoine financier, y compris l'assurance vie</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Définir une stratégie d'investissement · Comprendre les risques liés à sa stratégie · Argumenter · Interagir avec un client · Faire preuve de réactivité et de conviction <p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E6 Etude de Cas</p> <p>Il s'agit d'une étude de cas écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel.</p> <p>Le du candidat devra démontrer ses compétences professionnelles à utiliser et maitriser les savoirs juridiques, fiscaux et financiers nécessaires à l'exercice de son activité. L'objectif sera également de vérifier son aptitude à définir une stratégie patrimoniale globale à partir de l'étude du recueil des données du client et des constats qu'il peut faire. Il devra justifier des conseils qu'il peut apporter</p>	<p style="text-align: center;">Epreuve Ecrite E6 Etude de Cas</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprend et analyse le contexte de la situation décrite dans le sujet · Exploite les éléments de la base documentaire annexée au sujet · Prend en compte des contraintes liées à la situation du client · Analyse la situation support de l'épreuve en mobilisant ses connaissances
<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 3</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'investissement immobilier</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Sélection des outils pertinents Justification des choix Répercussion des solutions</p>	<p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 3 : Enoncer des préconisations en lien avec le patrimoine immobilier dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C1. – Caractériser les incidences fiscales l'immobilier de placement en interprétant les lois de défiscalisations immobilières et les statuts de la location meublée C2. – Spécifier les caractéristiques de la Société Civile Immobilière et en expliciter les points clés de fonctionnement</p>		

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 4</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées liées à la prévoyance</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Sélection des outils pertinents Justification des choix Répercussion des solutions</p> <p style="text-align: center;">Domaine d'activités 5</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées liées à la préparation de la retraite</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Analyse des documents du client Justification des choix Répercussion des solutions</p>	<p>C. 3 – Présenter les modalités de financement des achats immobiliers en fonction d'une situation donnée et en apprécier les risques C. 4 – Répondre aux problématiques des clients liées à la transmission de leur patrimoine immobilier</p> <p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 4 : Formuler des recommandations liées à la prévoyance dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Suggérer des solutions assurantielles de prévoyance pour les salariés C. 2 – Identifier les enjeux de la protection sociale du dirigeant d'entreprise en fonction de son statut</p> <p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 5 : Formuler des recommandations liées à la préparation de la retraite dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Répondre aux problématiques des clients face à leur retraite C. 2 – Expliciter la retraite des salariés et des indépendants C. 3- Proposer des solutions individuelles et/ou collectives de retraite</p>	<p>en termes de stratégie d'investissement.</p> <p style="text-align: center;">Epreuve Orale E7 Mise en situation Professionnelle</p> <p>La situation sujet de l'épreuve se base sur un contexte tel <u>que le candidat pourrait rencontrer en situation réelle.</u></p> <p>Le candidat devra montrer son aptitude à mener un entretien professionnel en langue étrangère. Il devra notamment mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> · S'exprimer de manière professionnelle en langue étrangère 	<ul style="list-style-type: none"> · Formule une stratégie · Justifie ses choix · Produit un écrit professionnel en utilisant des outils et un langage approprié <p style="text-align: center;">Epreuve Orale E7 Mise en situation Professionnelle</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprend son interlocuteur · Sait se présenter · Met en pratique le vocabulaire lié au secteur bancaire, assurance et gestion de patrimoine · Pose des questions pertinentes
--	---	--	---

<p style="text-align: center;">Domaine d'activités 6</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'optimisation fiscale</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Maîtrise des enjeux liés à la fiscalité Justification des choix Répercussion des solutions</p> <p style="text-align: center;">Domaine d'activités 7</p> <p style="text-align: center;"><u>Recommandation de solutions appropriées en lien avec la transmission patrimoniale</u></p> <p><i>Tâches</i></p> <p>Sélection des outils pertinents Justification des choix Répercussion des solutions</p>	<p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 6 : Formuler des recommandations liées à l'optimisation fiscale dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Maîtriser les bases de détermination de l'impôt sur le revenu C. 2- Déterminer les pistes d'optimisation et leur limite C. 3 – Déterminer l'IFI et optimiser la pression fiscale</p> <p style="text-align: center;"><u>Bloc 3 / Compétence 7 : Répondre aux problématiques des clients liées à la transmission de leur patrimoine privé et professionnel dans le respect des règles en vigueur</u></p> <p style="text-align: center;"><i>Connaissances</i></p> <p>C. 1 – Interpréter la situation d'un client au regard de son régime matrimonial C. 2 – Renforcer la protection du conjoint survivant C. 3 – Définir la situation du concubin C. 4 – Caractériser les possibilités de transmission du patrimoine aux enfants et petits-enfants incluant les familles recomposées C. 5 – Formuler les particularités des droits de succession, donation et legs en fonction d'une situation caractérisée C. 5 – Gratifier un parent éloigné ou un tiers C. 6 – Interpréter les possibilités de démembrement de patrimoine</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interagir avec son interlocuteur • Maîtriser le vocabulaire spécifique lié au recueil d'informations • Maîtriser le vocabulaire spécifique lié à la gestion patrimoniale 	<ul style="list-style-type: none"> • Récolte les informations d'un client concernant sa situation patrimoniale • Propose une conclusion à l'entretien <p><u>Validation partielle:</u> Dans l'hypothèse où le titre ne serait pas validé dans son intégralité, un certificat de réussite partiel sera délivré à chaque candidat à l'issue de la validation du 2ème bloc de compétences</p>
--	--	--	---

Compétences Transversales Bloc 3

- Communiquer à l'oral dans un contexte professionnel
- Communiquer en anglais dans un contexte professionnel
- Interagir avec un interlocuteur et savoir récolter des informations clés dans un contexte professionnel
- Communiquer à l'écrit dans un contexte professionnel
- Interpréter des informations et proposer des solutions
- Justifier ses choix et argumenter
- Formuler des préconisations et conseiller