

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

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><b>BLOC 1 DEFINIR ET PILOTER LES STRATEGIES IMMOBILIERES ET PATRIMONIALES</b></p> <p><b>A1. Stratégie des investissements immobiliers et patrimoniaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluation des actifs d'un patrimoine en estimant le degré de risques, de liquidité et de disponibilité des produits possédés</li> <li>- Diagnostic du mode de détentions des actifs qui comprend notamment le régime matrimonial du client, les contrats d'assurance-vie et de prévoyance ainsi que les conséquences de la survenance d'évènements matrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession...</li> <li>- Définition et hiérarchisation des objectifs du client</li> </ul>	<p><b>C1. Estimer le degré de risque, de liquidité et de disponibilité des produits financiers et immobiliers</b> en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession afin d'évaluer les actifs du patrimoine</p> <p><b>C2. Réaliser un diagnostic de détentions des actifs</b> comprenant notamment le régime matrimonial du client, les contrats d'assurance-vie et de prévoyance ainsi que les conséquences de la survenance d'évènements matrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession... afin d'évaluer les actifs du patrimoine</p> <p><b>C3. A partir du diagnostic mené, déterminer les priorités du client et son attitude face au risque</b> en s'appuyant sur le diagnostic mené afin d'établir une stratégie patrimoniale</p>	<p><b>E1 (C1 à C3)</b></p> <p>A partir d'une étude de cas individuelle et avec l'utilisation du logiciel Big Expert :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compléter les rubriques d'informations de façon correcte</li> <li>- Identifier les supports patrimoniaux en se référant au droit de la famille, droit des successions, droit des entreprises, droit immobilier et des assurances, droit social (retraite et prévoyance) ainsi qu'à la fiscalité des particuliers et des entreprises</li> <li>- Etablir et interpréter le bilan issu Big Expert</li> <li>- Formaliser les objectifs du client et évaluer son attitude face au risque</li> <li>- Rédiger le diagnostic avec l'ensemble des données</li> </ul>	<p>Capacité à mener une évaluation patrimoniale</p> <p>Maîtrise de du droit et de la fiscalité applicables dans le cadre de la gestion de patrimoine</p> <p>Capacité à élaborer une stratégie patrimoniale répondant aux besoins exprimés par des clients.</p> <p>Capacité critique et analytique des résultats fournis par le logiciel.</p> <p>Justesse du profil établi y compris l'aversion au risque</p> <p>Pertinence du diagnostic mené</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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><b>A2. Veille et pilotage des investissements patrimoniaux</b></p> <p>En cohérence avec la stratégie de son entreprise et en fonction des perspectives économiques et fiscales du marché :</p> <p>Analyse du marché et de l'environnement juridique, financier et immobilier et identification des segments de clientèle et des niches fiscales</p> <p>Veille sur la dernière loi de finance et sur la réglementation des activités exercés par les parties prenantes au marché de la gestion de patrimoine et de la finance</p> <p>Calcul de l'impôt et l'incidence de la fiscalité des placements, du patrimoine et de sa transmission</p>	<p><b>C4.</b> Dans le cadre du développement de son organisation, <b>réaliser une analyse continue du marché et de l'environnement juridique, financier et immobilier afin de détecter ou préciser des segments de clientèle pertinents ou des niches fiscales</b></p> <p><b>C5.</b> A des fins d'amélioration continue, <b>mener une veille sur la loi de finance et l'AMF</b> (Autorité des Marchés Financiers) permettant de protéger l'épargne investie dans les instruments financiers, d'informer les investisseurs et de prendre part au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers au niveau national, européen ou international (normes IFRS)</p> <p><b>C6.</b> Piloter les investissements patrimoniaux de la clientèle en <b>calculant l'impôt, impôt sur le revenu, les charges ou abattements, les réductions et l'incidence de la fiscalité des placements, du patrimoine et de sa transmission afin d'anticiper la demande client</b></p>	<p><b>E2 (C4 à C6)</b> Dans le cadre d'une étude cas, le candidat devra en remettant un dossier écrit et une soutenance orale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une analyse d'un marché spécifique et présenter l'environnement juridique, financier et immobilier sous formes de contraintes et d'opportunités</li> <li>- Identifier le ou les segments de clientèle cible(s) et le cas échéant la niche fiscale</li> <li>- En amont, vérifier les dernières réglementations en termes de fiscalité, d'investissements et de finance</li> <li>- S'assurer de la bonne information auprès des investisseurs</li> <li>- Calculer l'impôt sur le revenu, les charges et abattements en fonction de plusieurs scenarii (placements et transmission de patrimoine)</li> </ul>	<p>Capacité à appréhender l'ingénierie patrimoniale nécessitant le recours à des techniques juridiques, fiscales, financières et patrimoniales</p> <p>Capacité d'analyse du marché et de l'environnement juridique, financier et immobilier</p> <p>Identification des cibles ou niches fiscales pertinentes</p> <p>Prise en compte des éléments pertinents d'ordre national, européen ou international</p> <p>Cohérence de la proposition d'investissement</p> <p>Capacité à s'assurer de la bonne information auprès de l'investisseur vis-à-vis de la protection du consommateur et dans un cadre déontologique</p> <p>Précision du calcul de l'impôt, des charges et abattements en fonction de différents scenarii et avec différents niveaux de risque</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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><b>BLOC 2. PROPOSER ET OPTIMISER LA GESTION PATRIMONIALE</b></p> <p><b>A1. Evaluation et proposition d'un plan d'optimisation patrimoniale</b></p> <p>Evaluation des biens immobiliers et des produits financiers</p> <p>Optimisation fiscale et montage de dossier de défiscalisation</p> <p>Conseil en gestion de patrimoine auprès des entrepreneurs y compris pour le montage de rachats d'entreprise</p> <p>Proposition d'un plan de transmission patrimoniale</p>	<p><b>C7. Evaluer des biens immobiliers et des produits financiers</b> en menant une expertise immobilière s'appuyant sur les outils de mathématiques financiers adéquats (taux d'actualisation, flux financiers actualisés, taux de rendement, etc.) et en tenant compte de la détention de produits financiers</p> <p><b>C8.</b> Dans le respect du droit et des obligations fiscales et à des fins d'optimisation fiscale, <b>proposer un plan de réduction du montant de l'imposition</b></p> <p><b>C9.</b> Dans la phase amont du rachat d'une entreprise, <b>conseiller l'entrepreneur dans sa gestion de patrimoine et si nécessaire la reprise d'entreprise</b> en s'appuyant sur les techniques de transmissions d'entreprise, l'analyse financière (dont les comptes courants associés et le système de rémunération) et les possibilités d'opérations de rachat (dont Leverage Buy Out)</p> <p><b>C10. Proposer un plan de transmission patrimoniale</b> pour les particuliers et les entreprises familiales dans le respect du cadre réglementaire</p>	<p><b>E3 (C7 à C10)</b> Dans le cadre d'une étude de cas avec remise d'un dossier écrit et soutenance orale, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser une évaluation des biens immobiliers et financiers</li> <li>- Optimiser la fiscalité et proposer un dossier de défiscalisation</li> <li>- Proposer à un dirigeant d'entreprise familiale un plan de financement d'une opération d'acquisition</li> <li>- Définir un plan de développement suite à la reprise d'entreprise</li> <li>- Définir un plan de transmission patrimoniale au dirigeant de l'entreprise familiale (Loi Dutreil) et/ou pour le client particulier</li> </ul>	<p>Capacité à réaliser une expertise patrimoniale et immobilière</p> <p>Clarté et pertinence du plan d'optimisation fiscale</p> <p>Pertinence du financement de l'opération d'acquisition</p> <p>Capacité à proposer un plan de développement avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les apports en capital et en compte courant d'associé prévus,</li> <li>- L'entrée éventuelle d'investisseurs dans l'entreprise,</li> <li>- Le montant des emprunts bancaires,</li> <li>- Les aides et subventions si nécessaire</li> </ul> <p>Capacité à proposer un plan de transmission en accord avec la demande du client particulier</p> <p>Capacité à proposer un plan de transmission d'entreprise</p> <p>Capacité à répondre au jury de manière claire et argumentée</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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><b>A2. Conseil et accompagnement des clients en ingénierie du patrimoine et fiscalité immobilière</b></p> <p>Prospection des clients</p>  <p>Fidélisation et relation-client</p>  <p>Analyse du rapport patrimonial</p>	<p>En fonction de la stratégie précédemment définie, l'expert en management immobilier et du patrimoine devra :</p> <p><b>C11.</b> Diversifier le portefeuille clients en mobilisant les outils de recherche et en réalisant des entretiens avec les clients potentiels afin d'identifier leurs besoins et leur proposer des solutions personnalisées y répondant</p> <p><b>C12.</b> Entretenir une relation de proximité et réactive avec son portefeuille client pour adapter la gestion patrimoniale</p> <p><b>C13. Etablir des recommandations à partir du rapport patrimonial en :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- proposant une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers ou fonciers en tenant compte de l'analyse des actifs possédés, des objectifs du clients et des financements possibles</li> <li>- en réorganisant les modes de détention afin d'optimiser la détention, la gestion et la transmission du patrimoine</li> <li>- en anticipant les solutions adaptées à la survenance d'évènements de nature à perturber la jouissance du patrimoine</li> <li>- en aidant son client sur l'usage optimal des règles fiscales d'imposition</li> </ul>	<p><b>E4 (C11 à C13)</b> Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle avec remise de dossier et un entretien oral le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mener un entretien avec un client</li> <li>- identifier les besoins du client</li> <li>- proposer des recommandations et solutions adaptées</li>   <li>- Proposer une gestion de la relation client pour son entreprise</li>   <li>- Analyser le rapport patrimonial et proposer des recommandations incluant la proposition de placements financiers, monétaires, immobiliers ou fonciers</li> <li>- Optimiser les modes de détention, gestion et transmission du patrimoine et conseiller le client</li> <li>- Proposer des solutions en cas d'évènements impactant la jouissance du patrimoine</li> <li>- Respecter son devoir de conseil</li> </ul>	<p>Qualité de l'entretien</p> <p>Capacité à identifier les besoins du client</p> <p>Pertinence des solutions et recommandations faites</p> <p>Qualité de la proposition de gestion de la relation client pour son entreprise avec actions, moyens et objectifs corrélés à la stratégie de son entreprise</p> <p>Qualité de l'analyse du rapport patrimonial</p> <p>Qualité des recommandations à partir de l'analyse</p> <p>Respect du devoir de conseil</p> <p>Capacité à répondre au jury de manière claire et argumentée</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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><b>BLOC 3 GERER LES ACTIFS IMMOBILIERS POUR SON ORGANISATION OU UN CLIENT GRAND COMPTE</b></p> <p>Mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition pour développer de nouveaux actifs immobiliers</p> <p>Analyse des points constitutifs de la gestion des actifs immobiliers prenant en compte les aspects juridiques, fiscaux, comptables, financiers et techniques</p> <p>Gestion des opérations de cession à des fins d'optimisation du parc immobilier</p> <p>Présentation des décisions d'acquisition aux parties prenants en interne et en externe</p> <p>Entretien du réseau et des relations d'affaires</p>	<p>Dans le cadre de la constitution et de la valorisation des placements immobiliers pour le compte de son organisation ou d'un client grand compte (parc immobilier)</p> <p><b>C14.</b> Identifier l'ensemble des contraintes et demandes de son organisation ou du client grand compte afin de gérer et valoriser ses actifs immobiliers</p> <p><b>C15.</b> Estimer et intégrer dans les recommandations l'impact des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et techniques</p> <p><b>C16.</b> Préparer la sortie de l'actif immobilier et déterminer la sortie la plus efficiente</p> <p><b>C17.</b> Présenter le dossier d'acquisition ou prise à bail auprès du comité de direction ou du client grand compte</p> <p><b>C18.</b> Identifier les parties prenantes externes pouvant avoir un poids dans les décisions touchant à son organisation notamment à travers l'entretien des relations d'affaires et du lobbying</p>	<p><b>E5 (C14 à C18)</b> Dans le cadre d'une simulation professionnelle avec remise d'un dossier écrit et soutenance orale, le candidat devra :</p> <p>Présenter les opportunités et les menaces impactant son organisation ou le client grand compte dans la gestion et la valorisation de ses actifs</p> <p>Détailler les contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et/ou techniques dans le développement des actifs immobiliers</p> <p>Pour la sortie d'un actif immobilier, présenter la stratégie de sortie la plus pertinente</p> <p>Présenter le dossier d'acquisition ou de prise à bail au comité de direction ou client grand compte</p> <p>Présenter le plan de communication destiné au réseau d'affaires ou faire du lobbying</p>	<p>Diagnostic pertinent des opportunités et menaces pouvant affecter son organisation ou le client grand compte</p> <p>Présentation synthétique et claire des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financière et/ou technique prenant part au développement des actifs immobiliers</p> <p>Présentation de la stratégie de sortie d'un actif immobilier</p> <p>Capacité à présenter un dossier d'acquisition ou de prise à bail au comité de direction ou auprès du client grand compte</p> <p>Choix en matière d'entretien et de développement du réseau d'affaires ou d'actions de lobbying</p> <p>Capacité à répondre au jury de manière claire et argumentée</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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>	
<p><b>BLOC 4 METTRE EN OEUVRE LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MANAGER UNE EQUIPE</b></p> <p>Négociation et techniques de ventes</p> <p>Proposition de solution marketing et de communication des produits financiers, immobilier et patrimoniaux</p> <p>Définition et mise en œuvre de procédures d'éthique et de déontologie financière</p> <p>Recrutement et management d'une équipe</p> <p>Montée en compétences d'une équipe</p>	<p><b>C19. Appliquer les techniques de vente et de négociation en fonction du profil du client</b> en analysant son attitude et ses comportements pour décoder ses besoins et attentes</p> <p><b>C20. Afin d'appuyer son discours auprès du client, proposer des solutions marketing et de communication présentant les offres de produits financiers, immobiliers et/ou patrimoniaux</b></p> <p><b>C21. Définir et mettre en œuvre les procédures d'éthique et de déontologie financière</b> en matière de conseil et de protection du consommateur</p> <p><b>C22. Recruter ou aider au recrutement d'un collaborateur et animer son équipe</b> à travers un management adapté, un reporting régulier et le choix des éléments de motivation (<i>incentives</i>)</p> <p><b>C23. Améliorer les compétences de ses collaborateurs en intégrant les normes imposées au client et ayant des répercussions sur son activité</b> (normes RSE et IFRS)</p>	<p><b>E6 (C19 à C23)</b> Mise en situation professionnelle avec remise d'un dossier et défense devant un jury, le candidat devra :</p> <p>Mettre en œuvre les techniques de vente et de négociation en fonction du profil du client</p> <p>Créer et mettre en avant des supports marketing de communication (sites web, plaquettes, etc.) pour présenter les offres</p> <p>Respecter les procédures d'éthique et de déontologie dans son discours et sur tous les supports fournis</p> <p>Proposer des intégrations d'éléments respectant les normes RSE et/ou IFRS à l'entreprise</p> <p>Proposer un plan de communication interne</p> <p>Sélectionner des candidats à un poste de gestionnaire de patrimoine et justifier ses choix</p>	<p>Capacité à adapter son discours et sa négociation de vente au profil du client</p> <p>Capacité à créer des supports marketing et de communication adaptés à la cible</p> <p>Pertinence des supports créés</p> <p>Respect de l'éthique et de la déontologie</p> <p>Connaissance et maîtrise des normes RSE applicable à la gestion patrimoniale</p> <p>Connaissance et maîtrise des normes IFRS</p> <p>Capacité à répondre au jury de manière claire et argumentée</p> <p>Pertinence du plan de communication interne avec les objectifs, moyens et actions à mettre en œuvre</p> <p>Capacité à justifier ses choix de collaborateurs futurs</p>

## **ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE**