

European financial planner™

CATEGORIE : B

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Cette certification est utilisée dans le secteur de la banque, de la finance et de l'assurance**
 - **Conseil patrimonial et financier à titre principal ou accessoire**

Cette certification s'adresse aux personnes qui fournissent à titre principal ou accessoire des conseils patrimoniaux et financiers à tous types de clients.

Code(s) NAF : **66.30Z**, **66.22Z**, **66.19B**, **65.11Z**,
64.99Z, **64.30Z**, **64.92Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1205**

Formacode : **41054**

Date de création de la certification : **28/10/2010**

Mots clés : **EUROPEEN**, **Gestion de patrimoine**, **Finance**,
conseil

Identification

Identifiant : **2784**

Version du : **06/06/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Decision de la CPNE de la Banque du 23 mars 2016**

Non formalisé :

- [Une certification reconnue au niveau européen](#)
- [EFPA standards](#)

Norme(s) associée(s) :

—

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La certification vise à s'assurer qu'un conseil patrimonial procède correctement à l'analyse d'une situation patrimoniale, préconise des solutions adéquates aux besoins et objectifs d'une clientèle de particuliers et de chefs d'entreprise.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

1- Collecte et traitement des données du client

- Accompagner le client dans la formulation de ses attentes vis-à-vis du champ de compétences du conseil en gestion de patrimoine pour établir une relation sincère fondée sur la confiance

- Identifier et intégrer les besoins et les objectifs du client pour définir avec celui-ci un horizon temporel et une priorité pour chacun d'eux

Public visé par la certification

Tous publics

- Administrer un questionnaire visant à obtenir toutes les données personnelles du client, ses besoins et ses priorités personnelles, ses avoirs pour permettre une analyse objective et complète de la situation du client
- Traiter toutes les données et informations pertinentes pour réaliser une analyse globale et pour élaborer des solutions adéquates

2 Planification financière

- Assurer la veille de la législation, des réglementations de son activité pour délivrer un conseil approprié et mis à jour
- Etablir un bilan retraite pour évaluer les revenus dont disposera le client et déterminer si ceux-ci seront suffisants pour répondre aux besoins et objectifs du client
- Proposer des solutions pour organiser et faciliter la transmission du patrimoine du client en tenant compte du diagnostic successoral préalablement réalisé
- Elaborer des préconisations spécifiques au client dirigeant d'entreprise qui tiennent compte des interactions entre patrimoine privé et patrimoine professionnel pour optimiser les problématiques de cession et de transmission d'entreprise
- Intégrer les caractéristiques fiscales internationales ainsi que du droit privé international pour permettre au client d'être en conformité avec ces différentes obligations
- Déterminer quand il est nécessaire de modifier le plan financier personnel du client selon les évolutions économiques, financières, réglementaires, législatives pour préserver les objectifs du client

3 Préconisations d'investissements financiers et risques associés

- Proposer des investissements financiers en tenant compte du diagnostic financier préalablement réalisé
- Argumenter les solutions financières pour obtenir l'adhésion du client
- Mettre en œuvre les décisions prises par le client pour respecter les termes de la convention signée avec lui

4 Préconisations de solutions assurances et immobilier

- Evaluer la couverture d'assurance du client pour déterminer si elle répond à ses besoins et objectifs
- Argumenter les solutions assurances identifiées répondant aux attentes du client pour obtenir son adhésion
- Conseiller des investissements immobiliers (pierre ou papier) pour optimiser la structure du patrimoine du client au regard de ses objectifs
- Calculer les impacts fiscaux de ces préconisations pour s'assurer qu'ils sont cohérents avec les objectifs du client

- Appliquer les procédures et la réglementation pour élaborer un dossier de crédit à son client dans le respect de la maîtrise des risques

Modalités générales

L'accès à la certification est possible après un parcours de formation d'une durée variable selon le profil du candidat :

- au moins 20 jours pour une personne disposant d'une expérience dans la gestion de comptes de clientèle ou le conseil patrimonial et d'un niveau de formation initiale Bac + 2/3 ;

- au moins 40 jours pour des personnes sans expérience.

Les formations peuvent combiner présentiel et distanciel. Ces formations peuvent être suivies soit dans le cadre de la formation continue professionnelle soit en formation en alternance.

Les formations sont construites pour permettre la maîtrise des quatre grandes compétences :

- 1) Collecte et traitement des données du client
- 2) La planification financière
- 3) Les préconisations d'investissements et risques associés
- 4) Les préconisations de solutions assurances et immobilier

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification a été créée dans la perspective du marché unique visant ainsi à favoriser l'employabilité des certifiés dans l'ensemble des pays du réseau EFPA (12 pays). Le principe de reconnaissance mutuelle prévaut. Les certifiés peuvent ainsi changer d'entreprises au sein de leur pays ou aller travailler dans un autre pays avec un niveau de compétences certifié et surtout maintenu du fait de l'obligation de formation continue (30 heures par an). Les certifiés de ce fait sont assurés de rester en adéquation avec les exigences de leur métier (techniques, juridiques et réglementaires), l'obligation de formation continue sécurise leur parcours professionnel.

Pour l'entité utilisatrice

La certification a été créée pour renforcer les compétences des professionnels du conseil financier et patrimonial.

Des collaborateurs certifiés procurent davantage de valeur sociale à l'entreprise car les clients sont assurés de la qualité de leur conseiller patrimonial et de son éthique. Les collaborateurs sont confirmés dans leur savoir-faire, lui-même bien entretenu au fil des formations continues. Au final, le dialogue social s'en trouve favorisé. La satisfaction et la fidélité des clients contribuent à la pérennité de l'entreprise et de l'emploi.

Evaluation / certification

Pré-requis

Conseillers expérimentés : de niveau minimal initial Bac + 2/3

Conseillers juniors : Bac + 5/6 gestion de patrimoine

Compétences évaluées

Centre(s) de passage/certification

- ESA, 13 rue Fernand Léger, 75020 PARIS

Activité 1 - Collecte et traitement des données du client

- Accompagner le client dans la formulation de ses attentes vis-à-vis du champ de compétences du conseil en gestion de patrimoine pour établir une relation sincère fondée sur la confiance
- Identifier et intégrer les besoins et les objectifs du client pour définir avec celui-ci un horizon temporel et une priorité pour chacun d'eux
- Traiter toutes les données et informations pertinentes pour réaliser une analyse globale et pour élaborer des solutions adéquates

■ BNP Paribas, 16
boulevard des italiens,
75009 PARIS

Activité 2 : Planification financière

- Assurer la veille de la législation, des réglementations de son activité pour délivrer un conseil approprié et mis à jour
- Proposer des solutions pour organiser et faciliter la transmission du patrimoine du client en tenant compte du diagnostic successoral préalablement réalisé
- Elaborer des préconisations spécifiques au client dirigeant d'entreprise qui tiennent compte des interactions entre patrimoine privé et patrimoine professionnel pour optimiser les problématiques de cession et de transmission d'entreprise
- Déterminer quand il est nécessaire de modifier le plan financier personnel du client selon les évolutions économiques, financières, réglementaires, législatives pour préserver les objectifs du client

Activité 3 : Préconisations d'investissements financiers et risques associés

- Proposer des investissements financiers en tenant compte du diagnostic financier préalablement réalisé
- Argumenter les solutions financières pour obtenir l'adhésion du client

Activité 4 : Préconisations de solutions assurances et immobilier

- Evaluer la couverture d'assurance du client pour déterminer si elle répond à ses besoins et objectifs
- Argumenter les solutions assurances identifiées répondant aux attentes du client pour obtenir son adhésion
- Conseiller des investissements immobiliers (pierre ou papier) pour optimiser la structure du patrimoine du client au regard de ses objectifs
- Calculer les impacts fiscaux de ces préconisations pour s'assurer qu'ils sont cohérents avec les objectifs du client

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Niveau 6 du Cadre européen des certifications

La validité est Temporaire

Deux ans

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences et sur demande attestation de prolongation biennale.

Plus d'informations

Statistiques

Certification en France depuis le 1^{er} décembre 2013, environ 183 certifiés par an en moyenne.

Au 31 décembre 2016, 733 certifiés *European financialplanner*™

Autres sources d'information

<http://www.efpa-europe.org>