

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28007**

### Intitulé

Expert(e) en ingénierie patrimoniale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole supérieure d'assurances (ESA)	Directeur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

313m Finances, banques, assurances (non indiquée ou autre)

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'expert en ingénierie patrimoniale conseille et guide une clientèle de personnes physiques ou personnes morales dans le choix d'investissements pour constituer ou optimiser leur patrimoine selon les réglementations bancaire et financière et fiscale. L'expert en ingénierie patrimoniale combine une double activité de conseil en investissement et de conseil en ingénierie patrimoniale se structurent autour de 4 fonctions :

- . Inventorier
- . Concevoir
- . Proposer
- . Suivre

Le titulaire est capable de :

- 1- Inventorier la situation patrimoniale d'un client, personne physique ou morale.
  - Préparation de la lettre de mission
  - Formulation des besoins patrimoniaux dans un horizon temporel
  - Collecte d'informations sur les facteurs de risques
  - Formalisation du plan patrimonial
- 2- Concevoir le plan patrimonial adapté à la situation globale du client, personne physique ou morale
  - Préparation d'un historique de la vie du client
  - Analyse des risques client
  - Estimation de la rentabilité du patrimoine
  - Formulation d'hypothèses de cession ou valorisation de l'entreprise
  - Estimation de la rentabilité du patrimoine en prévision des aléas du futur
  - Estimation de l'interaction des différents aspects des ressources et des emplois du client
- 3 - Proposer un plan patrimonial au client, personne morale ou physique.
  - Présentation de l'estimation du patrimoine
  - Préparation des recommandations de transmission du patrimoine
  - Présentation du plan au client
- 4 - Suivi des changements impactant le plan patrimonial.
  - Rédaction de la note d'information
  - Proposition d'accompagnement du client.

Les capacités attestées :

1. Inventorier la situation patrimoniale d'un client, personne physique ou morale.
  - Identifier les objectifs du client pour valider conjointement qu'ils correspondent à ses attentes et entrent dans le cadre de la lettre de mission.
  - Conduire son client à quantifier clairement ses objectifs patrimoniaux pour consigner de manière exacte et exhaustive toutes les informations nécessaires à sa mission.
  - Dresser le profil du client à partir de son histoire par une collecte de données personnelles et d'informations relatives au patrimoine de son client, pour répondre avec pertinence à ses attentes et influencer sur les recommandations à donner dans le cadre de sa mission.
  - Assembler et consolider les données et les informations recueillies pour élaborer le plan patrimonial.
2. Concevoir le plan patrimonial adapté à la situation globale du client, personne physique ou morale.
  - Déterminer, la situation fiscale du client à partir des étapes de sa vie future pouvant impacter sa situation patrimoniale.
  - Analyser la situation du client en terme de gestion des risques et d'assurances et l'étendue de la couverture en protection sociale du client pour déterminer si celle-ci répondent à ses besoins.
  - Evaluer l'évolution possible des régimes de retraite obligatoires et facultatifs auxquels il souscrit ainsi que les revenus qu'il peut espérer de ses placements mobiliers et immobiliers pour déterminer si ces prévisions de ressources répondent à ses besoins.
  - Situer l'entreprise dans son environnement[1] ses ressources, cash-flow pour élaborer des hypothèses de valorisation de l'entreprise à la date envisagée pour sa cession ou sa transmission dans un cadre familial, sur la base des informations collectées et de projections pertinentes.
  - Réaliser des estimations sur la rentabilité du patrimoine du client pour couvrir ses besoins pendant les différentes périodes de sa vie

et les dépenses décrites par le client comme prévisibles dans les années à venir.

- Analyser la situation financière du client en ayant une compréhension complète et intégrée de ses ressources (revenus professionnels et revenus de ses investissements) et de ses emplois (emprunts en cours, impôts charges courantes) pour estimer l'interaction des différents aspects des ressources et des emplois du client

3. Proposer un plan patrimonial au client, personne morale ou physique.

- Exposer l'état des actifs et des passifs du client et des flux de ressources et de charges du client.
- Élaborer des recommandations au regard des ressources et des charges, de ses passifs et de ses actifs.
- Obtenir l'accord du client en couverture des ressources souhaitées au moment de la retraite.

4. Suivre les changements impactant le plan patrimonial.

- Recueillir l'attention du client par une note sur la mise en œuvre des décisions prises suite à sa validation des recommandations
- Assurer le suivi des changements intervenant dans la situation patrimoniale et familiale du client suite aux évolutions de l'environnement économique, financier, fiscal, juridique et politique.

#### **Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat**

- Banques et filiales bancaires,
- Sociétés d'assurances,
- Etablissements financiers avec un réseau de conseillers en gestion de patrimoine,
- Sociétés de Conseil en Gestion de Patrimoine.
- Conseil ou Expert en Ingénierie Patrimoniale indépendants
  - Conseiller en Gestion de Patrimoine
- Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant
- Conseiller Patrimonial
- Ingénieur Patrimonial
- Conseiller Clientèle Banque Privée
- Conseiller Financier
- Expert en Ingénierie Patrimonial
- Expert en Gestion Privée
- Expert en Gestion de Patrimoine.

#### **Codes des fiches ROME les plus proches :**

C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

#### **Réglementation d'activités :**

La certification professionnelle délivrée permet d'accéder aux habilitations requises pour ces différentes activités, à l'exception de l'activité d'investissement en immobilier direct (le code NSF 313m de cette certification professionnelle est reconnu par l'ORIAS comme validant ces habilitations).

#### **Modalités d'accès à cette certification**

##### **Descriptif des composantes de la certification :**

Les candidats pour obtenir la certification sont confrontés à 4 situations de travail :

- . Inventorier la situation patrimoniale d'un client
- . Concevoir le plan patrimonial adapté à la situation globale du client
- . Proposer un plan patrimonial au client
- . Suivre les changements impactant le plan patrimonial

Articulation entre les blocs de compétences décrits ci-dessous et la totalité de la certification :

Il est exigé des candidats visant à l'obtention de la certification d'obtenir la validation des 4 blocs décrits ci-dessous, ceux-ci pouvant être obtenus dans un ordre aléatoire.

Obtention de la totalité de la certification :

Les candidats ayant validé à l'issue des épreuves les 4 blocs de compétences obtiennent la certification "Expert en Ingénierie patrimoniale"

#### **Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 28007 - Suivi des changements impactant le plan patrimonial du client</p>	<p><b>Descriptif</b> Des changements sont intervenus dans la situation familiale et patrimoniale du client suite aux évolutions de l'environnement financier et familial. Le client a informé l'expert qu'il était en instance de divorce et qu'il venait d'être licencié de son poste de Directeur commercial d'une entreprise de la grande distribution. Marié sous le régime de la communauté universelle, n'ayant plus d'enfants à charge et le divorce se faisant par consentement mutuel, son épouse ayant un emploi, lui-même n'ayant pas de perspectives immédiates de retour à l'emploi, il demande à l'expert quelles sont les adaptations qu'il doit d'urgence mettre en œuvre dans sa situation patrimoniale et comment cela impacte le plan qu'ils avaient envisagé.</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b> Rédaction d'un rapport d'une étude de cas dans les locaux de l'ESA à partir des informations communiquées par le client sur le changement de sa situation patrimoniale, sur la base d'un plan qu'il avait précédemment accepté. Durée : 2 heures La réussite de l'épreuve permet <b>l'obtention du certificat</b> "Suivi des changements impactant le plan patrimonial du client"</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 28007 - Proposer d'un plan patrimonial au client</p>	<p><b>Descriptif</b> Exposer l'état des actifs et des passifs du client Exposer les flux de ressources et de charges du client Elaborer des recommandations au regard des objectifs patrimoniaux donnés par le client lors de l'entretien préalable à la conception du plan.</p> <p><b>Modalités d'évaluations</b> Rédaction d'un rapport d'une étude de cas dans les locaux de l'ESA à partir des données recueillies lors de la conception du plan patrimonial du client Durée : 1 heure La réussite de l'épreuve permet <b>l'obtention du certificat</b> "Proposer un plan patrimonial au client"</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28007 - Inventorier la situation patrimoniale d'un client</p>	<p><b>Descriptif</b> Mis en situation d'Expert, le candidat conduit un entretien au cours duquel il présente et fait valider sa lettre de mission. Le candidat recueille les informations et les données sur le client, base nécessaire à l'élaboration du plan patrimonial.</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b> Simulation d'un premier entretien. Mise en situation reconstituée sous forme d'une soutenance orale d'une durée d'une heure dans les locaux de l'ESA. Durée de l'épreuve : 1 heure L'Expert en Ingénierie patrimoniale s'est rendu au domicile d'un prospect qui souhaite obtenir un plan patrimonial adapté à sa situation. L'expert identifie les objectifs du client, le conduit à quantifier clairement ses objectifs, cherche à dresser un profil du client à partir de la collecte de données personnelles relatives à son patrimoine pour tenter de parvenir à répondre à ses attentes dans le cadre du plan demandé. La réussite de l'épreuve permet <b>l'obtention du Certificat</b> "Inventorier la situation patrimoniale d'un client".</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 28007 - Concevoir le plan patrimonial adapté à la situation globale du client	<p><b>Descriptif</b> Déterminer la situation fiscale du client, Analyser sa couverture en protection sociale et déterminer si elle correspond à la situation de ses besoins. Réaliser des estimations sur la rentabilité de son patrimoine, Analyser sa situation financière en intégrant l'ensemble de ses ressources et de ses emplois.</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b> Rédaction d'un rapport d'une étude de cas dans les locaux de l'ESA, à partir de données correspondant à la situation de la personne ayant demandé lors du premier entretien la réalisation de son plan patrimonial adapté à sa situation. Durée : 1 heure La réussite de l'épreuve permet <b>l'obtention du certificat</b> "Concevoir le plan patrimonial adapté à la situation globale du client".</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	5 personnes : Le président de jury, directeur pédagogique ESA, 2 représentants des employeurs et 2 représentants des salariés.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	5 personnes : Le président de jury, directeur pédagogique ESA, 2 représentants des employeurs et 2 représentants des salariés.
En contrat de professionnalisation	X	5 personnes : Le président de jury, directeur pédagogique ESA, 2 représentants des employeurs et 2 représentants des salariés.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X	5 personnes : Le président de jury, directeur pédagogique ESA, 2 représentants des employeurs et 2 représentants des salariés.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

#### Base légale

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 23 février 2017 publié au Journal Officiel du 03 mars 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Expert(e) en ingénierie patrimoniale" avec effet au 31 juillet 2013, jusqu'au 03 mars 2020.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

#### Pour plus d'informations

**Statistiques :**

100 % des étudiants ont aujourd'hui un emploi

**Autres sources d'information :**

[www.esassurances.com](http://www.esassurances.com)

**Lieu(x) de certification :**

13 rue Fernand Léger -75020 PARIS

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

13 rue Fernand Léger -75020 PARIS

**Historique de la certification :**