

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. »

Modalités d'évaluation

Études de cas

Les études de cas sont corrigées par un intervenant professionnel spécialisé dans le domaine traité par l'étude de cas (gestionnaire de patrimoine professionnel, responsable marketing dans le domaine de la finance, agent immobilier, banquier...).

- Diagnostic du patrimoine d'un client
- Définition du profil d'un client
- Définition de la stratégie patrimoniale et d'investissement pour un client particulier et / ou professionnel
- Étude de marché sur des produits d'investissement
- Validation d'une solution d'investissement par un service « compliance »
- Constitution d'une entité juridique dans le cadre d'une stratégie d'investissement
- Création du plan d'action commercial pour une activité d'expert en ingénierie patrimoniale
- Rédaction du compte rendu de situation patrimoniale d'un client
- Définition d'une stratégie d'investissement dans l'immobilier
- Gestion d'un portefeuille d'actif financiers

Mises en situation professionnelle

Diagnostic du patrimoine d'un client

Dans le cadre d'un jeu de rôle, le candidat doit interroger le client de manière à obtenir toutes les informations utiles à l'établissement d'une synthèse de sa situation professionnelle, personnelle et patrimoniale.

Présentation d'une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement

Dans le cadre d'un jeu de rôle, le candidat doit présenter et défendre une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement auprès d'un client et répondre à ses questions et objections.

Présentation d'un dossier de demande de prêt

Sur la base d'un profil client, le candidat doit constituer un dossier de demande de prêt et le défendre à l'oral.

Compte rendu d'activités professionnelles

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Tous les candidats doivent valider une période en entreprise d'au moins 420 heures dans un des emplois correspondants au métier d'expert en ingénierie patrimoniale. Cette expérience professionnelle fait l'objet d'un rapport de stage évalué par un enseignant professionnel.

Mémoire professionnel

Le mémoire professionnel est un exercice de réflexion et d'analyse qui se déroule sous la supervision d'un intervenant professionnel.

Le candidat doit définir une problématique liée au secteur professionnel de l'expertise en ingénierie patrimoniale.

Le candidat doit effectuer un état des connaissances dans le domaine sur la base de publications scientifiques et professionnelles ainsi qu'une étude du contexte juridique, fiscal et de marché. Il doit proposer des réponses à la problématique à travers une réflexion construite et critique. Des préconisations doivent émerger de son travail.

Le mémoire est une évaluation transversale qui couvre tout ou partie de compétences selon la problématique choisie.

Évaluation écrite et orale : 20 minutes de présentation, 20 minutes de question par le superviseur et un professionnel.

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>1/RÉALISATION DU DIAGNOSTIC PATRIMONIAL D'UN PARTICULIER OU D'UN PROFESSIONNEL</p>	<p>Collecter toutes les informations et documents utiles auprès d'un client particulier et / ou professionnel afin d'établir une synthèse de l'état de son patrimoine et de ses revenus actuels et futurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Présentation des titres et accréditation du professionnel de la gestion de patrimoine ▸ Recueil des informations sur l'état civil du client et de son dispositif matrimonial ▸ Identification de la situation professionnelle du client ▸ Réalisation de l'inventaire des actifs (biens immobiliers et mobiliers) et des passifs (dettes) ▸ Recueil des documents justificatifs de la composition du patrimoine et de la structure des revenus (Documents fiscaux, bilan comptable, actes notariés, contrats...) 	<p>Mise en situation professionnelle : Diagnostic du patrimoine d'un client. <i>Dans le cadre d'un jeu de rôle, le candidat doit interroger le client de manière à obtenir toutes les informations utiles à l'établissement d'une synthèse de sa situation professionnelle, personnelle et patrimoniale.</i></p> <p>Étude de cas 1) Diagnostic du patrimoine d'un client <i>Deux cas sont présentés au candidat Un cas décrivant la situation d'un particulier, un autre celle d'un professionnel. Le second cas peut également présenter un client avec sa situation personnelle et professionnelle. Le candidat doit effectuer une synthèse de la situation patrimoniale du client en intégrant les informations non patrimoniales pertinentes (statut professionnel, situation matrimoniale, revenus...).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat adopte une posture et utilise une terminologie professionnelle ▸ Sens de l'écoute ▸ Prise en compte de l'ensemble des éléments professionnel ou personnel (Salarié ou non, structure des revenus, type d'activité, ...) ▸ L'inventaire de la situation patrimoniale, personnelle et professionnelle du client est exhaustif ▸ Prise en compte de tous les éléments immobilier, valeurs mobilières et biens mobiliers de valeur, bijoux, meubles d'exception ▸ Le candidat agence les informations par catégorie et selon leur importance pour la compréhension de la situation patrimoniale du client. ▸ La synthèse réalisée permet de comprendre et d'analyser rapidement la situation du client.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Identifier, par une démarche d'interview et l'utilisation de questionnaires, le profil de risque du client, ses attentes et ses objectifs patrimoniaux et son degré de connaissance et de compétence sur les dispositifs de gestion de patrimoine :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Identification des motivations et objectifs du client : préparation de la retraite, la protection de la famille, la transmission par anticipation ou la constitution de capital par exemple ▸ Administration d'un questionnaire de définition du profil client dans sa relation au risque 	<p>Mise en situation professionnelle Diagnostic du patrimoine d'un client <i>Dans le cadre d'un jeu de rôle, le candidat doit interroger le client de manière à obtenir toutes les informations utiles à l'établissement d'une synthèse de sa situation professionnelle, personnelle et patrimoniale.</i></p> <p>Étude de cas 2) Définition du profil d'un client <i>Deux cas présentant des éléments sur les attentes, objectifs, le patrimoine et la relation avec différents produits d'investissement sont soumis au candidat. Le premier présente la situation d'un particulier, le second celle d'un professionnel. Le second cas peut également présenter un client avec sa situation personnelle et professionnelle. Le candidat doit définir, selon les informations disponibles, le profil risque du client et ses objectifs patrimoniaux</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le recueil des informations est exhaustif et permet d'établir le profil risque du client ▸ Bonne identification des attentes et objectifs du client. ▸ Le compte rendu d'entretien est complet au regard des obligations réglementaires du professionnel. ▸ Il permet de caractériser le profil du prospect et la détection des flux financiers irréguliers (suivi TRACFIN). ▸ Le capital proposé peut être composé de Garantie de revenus futurs ; Développement du capital ▸ Transmission de patrimoine ou de capital ▸ Les motivations et objectifs sont agencés par ordre de priorité.
--	---	---	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>2. DÉFINITION DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS SELON LES ÉVOLUTIONS DE LA RÉGLEMENTATION ET DES PRODUITS</p>	<p>Réaliser une veille réglementaire et sur les produits d'investissement afin de faire évoluer l'offre et les produits d'investissement proposés aux clients et aux prospects :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Identification des produits d'investissement pouvant intégrer le catalogue du professionnel ou répondant aux besoins d'un client ▸ Identification des évolutions réglementaires susceptibles de modifier l'intérêt de certaines stratégies de gestion du patrimoine 	<p>Étude de cas</p> <p>4) Étude de marché sur des produits d'investissement <i>Sur la base de la demande fictive d'une entreprise, le candidat doit effectuer une étude de marché pour identifier une typologie de produit d'investissement pour un ou plusieurs profils de client.</i></p> <p>Mémoire professionnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Respect du cahier des charges de l'étude de marché. ▸ Les principales caractéristiques du marché (offres existantes, cibles) sont identifiées de manière précise. ▸ Le candidat analyse le potentiel d'un marché et les risques à se positionner sur ce dernier. ▸ Un avis critique est donné sur l'intérêt du marché par rapport aux objectifs de développement et de marges. ▸ Le candidat produit l'analyse d'une problématique professionnelle en s'appuyant sur l'ensemble des données juridiques, fiscales, de marché et la compréhension du modèle économique de l'activité dans laquelle elle s'inscrit. ▸ Sur la base de travaux scientifiques et de publications professionnelles: analyse des évolutions de marché, juridiques et fiscales, et de pratiques professionnelles ; Il démontre une analyse prospective ; Il propose des réponses à la problématique en intégrant une réflexion sur l'éthique de la

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<p>pratique professionnelle patrimoniale.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Sa réflexion permet l'émergence de préconisations concrètes. ▸ Il défend à l'oral son argumentation et les résultats de sa réflexion.
	<p>Définir une stratégie patrimoniale et d'investissement sur la base du profil risque du client, de sa capacité d'investissement, des supports disponibles sur le marché et du contexte réglementaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Identification des différentes options d'investissement à court, moyen et long terme ▸ Choix des techniques d'optimisation de la rentabilité des investissements en fonction du client et ou prospect et en fonction des risques ▸ Évaluation de l'opportunité de cession de certains actifs ▸ Formalisation des recommandations stratégique 	<p>Étude de cas 3) Définition de la stratégie patrimoniale et d'investissement pour un client particulier et / ou professionnel <i>Deux cas contenant un ensemble d'informations sur le patrimoine, le profil risque et les objectifs d'un client particulier ou d'un professionnel ou présentant la situation personnelle et professionnelle d'un client sont soumis au candidat. L'un est traité en groupe. Le/les candidats doivent élaborer des recommandations stratégiques de gestion de patrimoine.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ La stratégie sélectionnée par le/les candidats est argumentée. ▸ Elle respecte le profil risque du client ainsi que ses attentes et objectifs. ▸ La stratégie est lisible, évite toute complexité et s'appuie sur des solutions pertinentes par rapport au profil, attentes et objectif du client.
	<p>Présenter la stratégie patrimoniale et d'investissement au client ou prospect de manière à pouvoir répondre à ses interrogations et obtenir son accord formel :</p>	<p>Mise en situation professionnelle Présentation d'une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ La proposition globale et les produits d'investissement envisagés sont présentés clairement ▸ L'intérêt de la stratégie est démontré

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Présentation de la proposition de gestion du patrimoine et d'investissement ▸ Réponse aux questions et traitement des objections ▸ Présentation de l'opportunité et de l'intérêt ou non de la signature d'un mandat de gestion ▸ Validation et formalisation de l'accord du client sur le dispositif proposé 	<p><i>Dans le cadre d'un jeu de rôle, le candidat doit présenter et défendre une proposition de stratégie patrimoniale et d'investissement auprès d'un client et répondre à ses questions et objections.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ La proposition respecte le profil risque du client, ses attentes et objectifs. ▸ Lors de sa présentation, le candidat respecte les obligations légales de conseil ▸ Utilisation d'un langage professionnel et accessible ▸ Les réponses aux questions et objections sont directes et précises.
--	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>3. MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE PATRIMONIALE ET D'INVESTISSEMENT</p>	<p>Réaliser tous les actes juridiques et administratifs permettant la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement d'un client :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Identification des experts tiers (avocat, notaire, antiquaire, agent immobilier, expert-comptable...) utiles à la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement ▸ Création des structures juridiques permettant la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale et d'investissement : société : SCI, SCMI... ▸ Montage de dossiers relatifs à l'obtention d'un prêt, d'une subvention, aide publique ou disposition fiscale ou à la mise en place d'un dispositif de garanties ▸ Préparation de tous les éléments permettant au client de souscrire un produit d'investissement 	<p>Compte rendu d'activités professionnelles (stage ou alternance)</p> <p>Étude de cas 5) Validation d'une solution d'investissement par un service «compliance» <i>Le candidat présente une solution d'investissement dans le cadre d'une stratégie patrimoniale et d'investissement à un service devant valider cette dernière sur des critères économiques, juridiques et fiscaux.</i></p> <p>Étude de cas 6) Constitution d'entité juridique dans le cadre d'une stratégie d'investissement <i>Le candidat doit décrire les conditions administratives et juridiques pour la création d'une entité juridique servant de support à une solution d'investissement.</i></p> <p>Mise en situation professionnelle Présentation d'un dossier de demande de prêt <i>Sur la base d'un profil client, le candidat doit constituer un dossier de demande de prêt et le défendre à l'oral.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat a réalisé en situation professionnelle des actes liés à la constitution de dossier permettant la mise en place de produits d'investissement, la création d'une structure juridique (optionnel) et un dossier de demande de financement. Des preuves des réalisations sont présentées. ▸ Dans le dossier, le candidat : ▸ Justifie du respect de la réglementation en termes de conseils ▸ Justifie du respect de la réglementation en termes de mise en œuvre des solutions. ▸ Respect de toutes les conditions juridiques de création de l'entité. ▸ Les documents nécessaires sont tous identifiés

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Mettre en œuvre le processus d'achat d'un bien immobilier pour le compte d'un client, de son identification à la réalisation de la vente, dans le cadre de la mise en œuvre d'une stratégie patrimoniale et d'investissement :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Identification des biens immobiliers correspondants à la capacité d'investissement et à la stratégie patrimoniale du client ou prospect ▸ Négociation et validation du bien et du prix d'achat avec le client ▸ Identification d'un notaire ▸ Préparation des éléments nécessaires à la réalisation de la vente 	<p>Étude de cas</p> <p>9) Définition d'une stratégie d'investissement dans l'immobilier</p> <p><i>Sur la base du cas d'un client, le candidat doit définir une stratégie d'investissement direct ou indirect dans l'immobilier.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat propose une solution qui prend en compte le type de bien adéquat (prix, rendement, objet de l'investissement, situation géographique) ▸ la stratégie d'acquisition est précisée (direct ou indirect) ▸ Démonstration de l'intérêt économique du dispositif.
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
4. GESTION D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITÉ D'EXPERT EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE	<p>Développer un portefeuille de clients par la définition et la mise en œuvre d'un plan d'action commercial adapté à la réalité socioéconomique de la zone de prospection :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Planification des actions de promotion de l'activité de gestion de patrimoine ▸ Participation à des salons professionnels (salons de l'immobilier, de l'investissement) ▸ Participation à des événements de développement de son réseau, adaptés à la zone de prospection (club, association, organisations professionnelles...) 	<p>Étude de cas 7) Création du plan d'action commercial pour une activité d'expert en ingénierie patrimoniale</p> <p><i>Sur la base d'un cas de lancement d'activité sur un marché donné, le candidat doit élaborer un plan d'action commercial.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le plan d'action commercial est argumenté. ▸ Le candidat précise les produits proposés ▸ La cible (segmentation des prospects), l'état de la concurrence sont présentés et détaillés ▸ Proposition d'une planification selon un budget et un calendrier réaliste.
	<p>Gérer la relation avec les clients par le biais de rencontres et l'émission d'informations régulières selon leurs besoins et la réglementation en vigueur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Rencontres régulières avec les clients composant le portefeuille ▸ Rédaction et envoi des comptes rendus de suivi des investissements sur un rythme annuel ou en cas d'évolution de la réglementation ou d'événement économique majeur ▸ Mise à jour des pièces juridiques indispensables au bon déroulement de la stratégie patrimoniale et d'investissement (obligation ACPR) 	<p>Compte rendu d'activités professionnelles (stage ou alternance)</p> <p>Étude de cas 8) Rédaction du compte rendu de situation patrimoniale d'un client</p> <p><i>Sur la base d'informations sur un client fictif ayant bénéficié de solutions de gestion de</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat a réalisé un ou plusieurs entretiens de suivi avec des clients et il en précise l'objet et les résultats. ▸ Le candidat a créé et mis à jour des profils prospects et clients dans un outil informatique. ▸ Le compte rendu contient les informations qui doivent légalement être communiquées au client ▸ Le document est clair et intelligible.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Mise en œuvre d’outil de promotion à l’occasion d’événements liés à la vie du client (anniversaire, naissance, etc.) 	<p><i>patrimoine, le candidat doit rédiger un compte rendu sur la situation patrimoniale du client par rapport à la stratégie mise en œuvre.</i></p>	
	<p>Gérer un portefeuille d’actifs financiers, dans le cadre d’un mandat de gestion, en définissant les critères et les conditions d’achat et de vente des éléments le composant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▸ Analyse de la dynamique des marchés financiers ▸ Calcul de la performance des investissements ▸ Identification et incorporation des actifs financiers répondant à la stratégie d’investissement définie ▸ Définition de la stratégie d’achats des actifs financiers : <ul style="list-style-type: none"> – Ordre à prix du marché – Ordre à cours limite ▸ Décision d’achat et de vente en fonction de la dynamique des marchés et de la performance des investissements 	<p>Étude de cas 11) Gestion d’un portefeuille d’actif financiers <i>Le candidat se voit affecter un portefeuille d’actifs financiers et un budget fictifs. Il devra prendre des décisions d’achat et de vente d’actifs selon les évolutions des marchés et la performance de son portefeuille. Les ordres d’achats et de vente se font dans le cadre d’un simulateur informatique.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Le candidat est évalué sur la performance de sa gestion, calculée par le simulateur. ▸ Il justifie ses choix d’arbitrage (achat et vente) ▸ Il justifie l’utilisation de supports financiers (nature des produits financiers utilisés).