

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 décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés	REFERENTIEL DE COMPETENCES identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités	REFERENTIEL D'ÉVALUATION définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis	
		Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
BLOC 1 Réaliser un bilan patrimonial et proposer des solutions (placements financiers et immobiliers, solutions juridiques et fiscales) adaptées aux besoins du client	<p>Rechercher et synthétiser les informations relatives à la situation patrimoniale du client</p> <p>Identifier ses besoins patrimoniaux et ses priorités</p> <p>Analyser les informations pour évaluer et expertiser le patrimoine (étude patrimoniale)</p> <p>Etablir une proposition d'ingénierie patrimoniale en tenant compte des règles et des informations juridiques et fiscales en vigueur</p> <p>Proposer des solutions assurance (vie, retraite, décès, prévoyance individuelle ou collective)</p> <p>Rédiger des projets d'investissements adaptés chaque type de clients</p>	<p>Etudes de cas client : Réalisation d'un bilan de la situation civile, fiscale et sociale du client. Préconisations de solutions patrimoniales complètes adaptées en fonction des objectifs du client.</p> <p>Examen écrit et présentation orale devant un jury de professionnels (en groupe – débriefing qualitatif du jury post notation)</p> <p>La présentation orale comprendra une partie jeu de rôle (présentation au client)</p>	<p>Qualité de l'analyse de la situation du client et proposition claire et précise.</p> <p>Solutions adaptées et chiffrées aux objectifs du client.</p> <p>Qualité rédactionnelle.</p> <p>Présentation orale : Clarté de la présentation.</p> <p>Réponses aux questions du jury (approfondissement) Traitement des questions et objections client</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Présenter le bilan et les préconisations au client</p> <p>Orienter le client, le cas échéant, vers un (des) spécialiste(s) (notaire, avocat..)</p> <p>Maîtriser les particularités/spécificités produits bancaires et de leur rentabilité</p> <p>Maîtriser et appliquer les règles de calcul de la fiscalité qui s'applique au client : fiscalité des revenus et des plus-values, droits de mutation à titre gratuit en prenant en compte le régime matrimonial et les libéralités préalables (donations, testaments, et l'impôt sur la fortune immobilière)</p>	<p>Cas pratique et questions de cours sur les produits bancaires et le financement (examen individuel) 2hres</p> <p>Cas pratique sur la succession et les régimes matrimoniaux (en binôme à la maison)</p> <p>Examen individuel écrit (réalisation d'une déclaration d'impôt et calcul de l'impôt)</p>	<p>Connaissance des caractéristiques des produits bancaires et calculs liés au financement et à la rentabilité d'un investissement</p> <p>Application des règles de calcul des droits de succession, application des règles fiscales et matrimoniales</p> <p>Mise en application des règles fiscales françaises</p>
<p>BLOC 2</p> <p>Concevoir, organiser et mettre en œuvre les stratégies commerciales et financières de l'entreprise</p>	<p>Elaborer et rédiger des analyses complexes destinée à une clientèle spécialisée (changement du statut social du dirigeant, optimisation cotisation-prestation, structure d'exploitation de l'entreprise, prise en compte de la dimension internationale)</p> <p>Mettre en place une offre dédiée à une clientèle spécifique et organiser la commercialisation</p> <p>Concevoir une stratégie patrimoniale destinée à une clientèle spécifique</p> <p>Assurer une veille juridique et fiscale</p>	<p>QCM de validation des connaissances</p> <p>Etude de cas de synthèse : conception d'une offre complète et d'une stratégie de commercialisation pour une clientèle-cible de dirigeants d'entreprise et/ou de non-résidents.</p> <p>Thèse professionnelle : Rédaction et présentation orale d'un travail de recherche (60-80 pages) sur</p>	<p>Connaissances des règles en vigueur concernant le droit de société, la valorisation et transmission des entreprises, statut du dirigeant, traitement des non-résidents</p> <p>Pertinence de la solution proposée</p> <p>Pertinence de la problématique et de son périmètre</p> <p>Application des théories et concepts associés au regard de la problématique</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Elaborer et mettre en œuvre des méthodes d'études permettant d'analyser une problématique de l'entreprise</p> <p>Proposer des projets et des solutions pour résoudre cette problématique de l'entreprise</p>	<p>une problématique pratique d'entreprise.[1]</p>	<p>Qualité des sources utilisées</p> <p>Application des méthodologie, méthodes et techniques</p> <p>Pertinence des données - représentatives/significatives, échantillon adapté</p> <p>Qualité d'analyse et de raisonnement</p> <p>Argumentation bien organisée, logique et supportée par des preuves</p> <p>Qualité de l'analyse des implications stratégiques et des limitations</p> <p>Préconisations pertinentes au regard de la problématique</p> <p>Conclusion claire et en cohérence avec l'argumentation</p> <p>Qualités rédactionnelles :</p> <p>Structure claire et cohérente de l'écrit</p> <p>Justesse du langage</p> <p>Présentation et format du texte : respect des règles de mise en forme et d'orthographe / grammaire</p> <p>Qualité de présentation orale</p> <p>Capacité de synthèse (temps respecté pour présenter les éléments-clés travail)</p> <p>Clarté et structuration de la présentation</p> <p>Capacité à argumenter</p>
--	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>BLOC 3</p> <p>Proposer une allocation d'actif en fonction de l'analyse de la situation macro-économique, des marchés financiers et du profil de risque client</p>	<p>Rechercher de l'information économique et assurer une veille financière sur la conjoncture économique</p> <p>Maîtriser les fondamentaux de l'économie financière</p> <p>Analyser les impacts de la situation économique et des marchés financiers sur la rentabilité d'un portefeuille financier</p> <p>Evaluer le profil de risque du client</p> <p>Proposer un ajustement du portefeuille d'actifs en fonction de l'analyse et du risque client</p>	<p>Production d'une note de synthèse sur un sujet de conjoncture économique (4 pages) Travail individuel</p> <p>QCM Economie</p> <p>Etude de cas Thème : produits structurés (En binôme à la maison)</p> <p>Dossier écrit avec présentation orale Analyse d'une action, d'une obligation et proposition d'une allocation d'actifs (en groupe devant la classe)</p>	<p>Mise en évidence des éléments-clés, qualité des sources, actualité des données présentées.</p> <p>Appropriation des concepts macro-économique</p> <p>Anticipation correcte des impacts économiques sur le produit analysé. Calcul de rentabilité.</p> <p>Bonne qualité d'analyse, utilisation des concepts financiers et économiques, présentation argumentée, une préconisation commerciale en fonction d'un profil de risque client</p>
<p>BLOC 4</p> <p>Définir, mettre en place et actualiser les procédures d'éthique et de déontologie financière en matière de conseil et de protection du consommateur en gestion de patrimoine</p>	<p>Comprendre l'impact du risque de non-conformité pour le client et l'entreprise</p> <p>Détecter, prévenir et gérer les risques de non-conformité liés à son activité</p> <p>Analyser les indicateurs des systèmes de contrôle des établissements financiers</p> <p>Elaborer et appliquer les procédures de protection des consommateurs</p>	<p>Examen de connaissance des règles déontologiques (individuel sur table)</p> <p>QCM et Cas : questions juridiques concernant la responsabilité du conseil (examen individuel sur table)</p>	<p>Restitution des règles de déontologie et des règles de conformité mise en place par les organes régulateurs (AMF, ACPR, ORIAS), protection du consommateur. Utilisation des règles de conformité et utilisation du vocabulaire associé au conseil</p> <p>Respects des règles juridiques et des obligations professionnelles</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

[1][1] Extrait du règlement intérieur des MS CGE 2019 : « La thèse professionnelle représente à la fois un moyen privilégié d'acquisition de connaissance et l'occasion de préparer une entrée efficace dans la vie active en développant un projet professionnel. Le caractère professionnel du travail effectué par les étudiants doit d'abord être apprécié au niveau du sujet retenu. Le thème traité doit correspondre à une préoccupation réelle des experts ou des entreprises. Le rôle du responsable pédagogique est alors déterminant au moment du choix. Cette conception autorise une grande variété de travaux, théoriques ou expérimentaux, pourvu que la rigueur scientifique soit respectée. Cette rigueur exige notamment que toute analyse ou application pratique soit effectuée par référence à un schéma de pensée reconnu et préalablement bien adapté. »

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