

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc n°1 : Elaboration du bilan financier et patrimonial d'un client			
<p>A1.1. Conduite d'entretien :</p> <p>A1.1.1. Découverte du client (situation personnelle et professionnelle)</p> <p>A1.1.2. Identification des objectifs poursuivis</p> <p>A1.1.3. Etat des lieux du patrimoine client</p>	<p>C1.1. Conduire une consultation préalable en échangeant avec le client lors d'un premier rendez-vous pour recueillir des informations sur sa situation personnelle, financière et patrimoniale, évaluer son niveau de connaissances et d'expertise financière, et enfin, identifier et hiérarchiser ses objectifs en matière d'investissement.</p>	<p><u>Etude de cas/Soutenance orale :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>CONDUITE D'UN AUDIT PATRIMONIAL</u></p> <p>A partir d'un dossier client mis à sa disposition, le candidat réalise l'audit patrimonial dudit client. Il dispose de 4 heures pour procéder à l'analyse et au traitement du dossier.</p> <p>Le dossier comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une présentation du client : situation familiale et professionnelle ; - Des extraits de comptes (bancaires, d'épargne...), des relevés d'opérations, des titres de propriété/quittances de loyer... ; - Des rapports d'analyses de marchés, des études de rendement, des données micro et macro-économiques... <p>Le candidat rend compte de son analyse dans un rapport</p>	<p>L'entretien préalable a permis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'identifier les objectifs du client : constituer une épargne par capitalisation, dégager des revenus complémentaires à terme, transmettre son capital... - D'appréhender la composition du patrimoine du client ; - De décrire la situation individuelle et familiale du client. <p>Le profil investisseur du client est caractérisé : son degré d'aversion au risque est mesuré.</p> <p>Le client s'est vu remettre une lettre de mission à l'issue de la consultation.</p>
<p>A1.2. Audit financier du patrimoine client :</p> <p>A1.2.1. Classification des actifs détenus</p> <p>A1.2.2. Recensement des dettes contractées</p>	<p>C1.2. Evaluer les composantes du patrimoine constitué en valorisant les actifs possédés à l'aide de leurs caractéristiques intrinsèques (nature, risque, liquidité, rendement), en analysant les modes de détention retenus, et en recensant les passifs contractés pour alimenter l'audit financier de la situation du client/prospect.</p>	<p>L'audit financier rend compte du patrimoine client de façon structurée, exacte et exhaustive. Il détaille et valorise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les actifs détenus : comptes bancaires, placements financiers, assurance-vie, 	

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

<p>A1.2.3. Calcul des rendements attendus sur les actifs possédés</p> <p>A1.2.4. Prise en compte des risques inhérents à la situation du client</p>		<p>structuré qu'il présente devant un jury constitué d'intervenants professionnels.</p> <p>Le rapport comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une fiche synthétique dressant le profil investisseur du client/prospect ; - Un état des lieux structuré par classe d'actifs/de passifs, valorisé du patrimoine du client/prospect - Une analyse critique de la composition du patrimoine du client/prospect quant aux objectifs poursuivis par le client/prospect et son profil investisseur. <p>La présentation du rapport prend la forme d'un exposé de 15 minutes suivi de 10 minutes d'échange avec le jury.</p>	<p>portefeuille boursier, PEA, SCPI, investissement locatif...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les passifs contractés : crédits, emprunts mobiliers et immobiliers... - Les revenus catégoriels, - Les charges courantes. <p>Une distinction existe entre actifs détenus sous forme de titres, collectivement, en pleine propriété, en usufruit et/ou en nue- propriété.</p> <p>Les risques encourus relatifs aux investissements réalisés (actions, obligations, assurance-vie...) ou à la survenance d'événements (divorce, dépendance, retraite, succession) sont pris en compte.</p> <p>Le niveau de vigilance relatif au client est caractérisé.</p>
<p>A1.3. Audit fiscal du patrimoine du client :</p> <p>A1.3.1. Analyse de l'imposition du patrimoine (IR, IS, IFI, taxe foncière/d'habitation, prélèvements sociaux...)</p> <p>A1.3.2. Etude des revenus catégoriels (traitements et salaires, revenus fonciers, revenus mobiliers, bénéfices commerciaux/non commerciaux...)</p>	<p>C1.3. Estimer l'impact de la fiscalité sur la situation financière et patrimoniale du client en analysant et en décomposant l'imposition de son patrimoine et de ses revenus (salaires, produits financiers et/ou des cessions réalisées) pour isoler et mettre en lumière le poids de la fiscalité par catégorie d'actifs sur l'organisation actuelle.</p>		<p>L'impact de la fiscalité est déduit de la valorisation du patrimoine.</p> <p>Le taux moyen et le taux marginal d'imposition sont calculés.</p> <p>La rentabilité des placements et des investissements financiers est évaluée nette d'impôt.</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

<p>A1.4. Audit successoral du patrimoine client :</p> <p>A1.4.1. Identification des ayant-droits</p> <p>A1.4.2. Evaluation des droits de succession</p>	<p>C1.4. Calculer le coût successoral d'une transmission de patrimoine du client au bénéfice de ses ayant-droits en réalisant un audit successoral pour éclairer le client sur le déroulement de sa succession et envisager des pistes d'optimisation.</p>		<p>Une simulation successorale est mise en œuvre.</p> <p>Les modalités de la succession sont connues : qualité des héritiers et bénéficiaires, montant des droits de succession.</p>
<p>A1.5. Analyse de la stratégie patrimoniale : Confrontation des objectifs du client aux conclusions de l'audit patrimonial</p>	<p>C1.5. Analyser la pertinence de l'organisation du patrimoine existant en mettant en perspective les objectifs du client, son degré d'acceptation du risque et les résultats de l'audit patrimonial pour identifier des écarts et/ou des incohérences et suggérer des ajustements en réponse à une problématique d'optimisation financière et patrimoniale.</p>		<p>Les écarts et les incohérences existants entre objectifs poursuivis par le client/prospect et organisation du patrimoine sont identifiés.</p>
<p>A1.6. Rédaction et présentation du rapport patrimonial au client</p>	<p>C1.6. Rendre compte de l'audit patrimonial réalisé en présentant au client les conclusions des analyses menées pour le sensibiliser aux incohérences constatées entre les objectifs poursuivis et la stratégie d'investissement et d'épargne déployée et envisager des premières pistes d'optimisation.</p>		<p>Un rendez-vous de restitution est organisé.</p> <p>La prise de parole est claire et structurée.</p> <p>Le candidat fait preuve de pédagogie : il adapte son discours (niveau de langue, technicité) à son interlocuteur.</p> <p>Le client s'est vu remettre un rapport patrimonial.</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

Bloc n°2 : Conception d'une stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client

<p>A2.1. Conseil juridique et fiscal en matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine</p>	<p>C2.1. Apporter un conseil en matière juridique et fiscale en mobilisant ses connaissances en droit de la famille (mariage, Pacs et concubinage, divorce, donation, succession, patrimoine, SCI, fiscalité de la famille), en droit immobilier (achat, vente, construction, permis de construire, VEFA, lotissement, droit rural, fiscalité immobilière...) et en droit des affaires (fonds de commerce et sociétés, entreprise agricole, fiscalité des sociétés) pour répondre à une problématique soumise par un client.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p><u>ANALYSE ET RESOLUTION D'UNE PROBLEMATIQUE</u></p> <p>A partir de l'extrait d'un rendez-vous client qui sera mis à sa disposition, le candidat élabore une réponse concrète et argumentée à la problématique rencontrée par son client.</p> <p>Il rend compte de sa réflexion sous la forme d'une note de synthèse structurée autour des points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation contextualisée de la problématique, - Exposé des règles de droit mobilisables en l'espèce, - Exposé de la solution suggérée. 	<p>Les conseils dispensés ont permis d'apporter une solution concrète et optimisée à la problématique rencontrée par le client.</p>
<p>A2.2. Elaboration d'une offre de produits et de services pour optimiser la situation financière et patrimoniale du client</p>	<p>C2.2. Sélectionner des produits et des services financiers et d'assurance adaptés et diversifiés en tenant compte du degré de risque et des stratégies de rendement acceptés par le client pour le guider dans sa prise de décisions et lui permettre de réaliser des choix éclairés pour maximiser ses perspectives de rendement tout en maîtrisant les risques encourus.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u></p> <p><u>CONSTRUCTION D'UNE STRATEGIE PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT PARTICULIER</u></p> <p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle prenant la forme d'un scénario d'urgence</p>	<p>Les préconisations formulées : sont riches et variées : nouveaux investissements, évolution de l'allocation d'actif, changement de régime matrimonial, révision des modes de souscription des contrats d'assurance-vie et/ou modification des clauses bénéficiaires, évolution du mode</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

		<p>d'une durée de deux jours, et à partir du diagnostic patrimonial d'un client mis à sa disposition, le candidat élabore une stratégie financière et patrimoniale personnalisée destinée à optimiser la gestion du patrimoine dudit client.</p>	<p>d'imposition des revenus, donations...</p> <p>Les solutions élaborées ont permis d'adapter le patrimoine existant pour le mettre au service des projets de vie de son détenteur.</p>
<p>A2.3. Suivi et accompagnement du client dans la durée</p> <p>A2.3.1. Prise en compte des événements modifiant sa situation</p> <p>A2.3.2. Adaptation de l'offre de produits et de services</p>	<p>C2.3. Ajuster la stratégie aux changements de situation personnelle ou professionnelle affectant le client (augmentation ou diminution de revenus ou de charges, libération d'actifs bloqués, mariage, divorce, naissance...) en repensant l'ingénierie patrimoniale et en révisant l'offre de produits et de services pour accompagner le client dans tous les événements pouvant altérer ou remettre en cause la pérennité de son patrimoine.</p>	<p>La mise en situation débute par l'élaboration d'une offre de produits et de services adaptée au profil investisseur du client.</p> <p>Dans un second temps, survient un événement venant modifier la situation personnelle et/ou professionnelle du client.</p> <p>Le candidat est alors amené à réviser son jugement et à proposer une refonte argumentée de la stratégie initialement envisagée.</p> <p>La mise en situation prend fin avec la remise, par le candidat, d'un dossier structuré destiné à rendre compte de la solution élaborée et de la démarche réflexive adoptée.</p>	<p>Une continuité de services existe : des échanges réguliers (rendez-vous physiques ou téléphoniques) avec le client sont organisés.</p> <p>L'offre de produits et de services personnalisée est actualisée au gré des changements de situation du client et des évolutions réglementaires.</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

A2.4. Accompagnement spécifique du chef d'entreprise (entreprise individuelle, société) :

A2.4.1. Structuration, gestion et développement de l'entreprise

A2.4.2. Protection du patrimoine privé et professionnel

C2.4.1. Accompagner le dirigeant dans la protection et la gestion de son patrimoine professionnel, en apportant un conseil à la création de l'entreprise, en guidant la prise de décision en matière juridique et fiscale et en mettant en œuvre des techniques d'optimisation de gestion financière et de trésorerie, pour garantir la continuité d'exploitation de l'entreprise et l'accompagner dans sa croissance.

C2.4.2. Conseiller le dirigeant dans la souscription d'une protection sociale en l'orientant vers des solutions complémentaires en matière de santé et de retraite adaptées à son statut et à sa situation personnelle pour garantir sa sécurité financière et patrimoniale et préparer sa retraite.

Etude de cas :

CONCEPTION D'UNE STRATEGIE PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT CHEF D'ENTREPRISE

A partir d'un dossier mis à sa disposition présentant le profil détaillé d'un dirigeant d'entreprise (situation personnelle et familiale, statut, état des lieux du patrimoine privé et professionnel), le candidat élabore une stratégie financière et patrimoniale ayant pour objectif d'optimiser la gestion du patrimoine privé et professionnel du dirigeant tout en assurant sa sécurité financière actuelle et future.

Il rend compte de sa réflexion en remettant un rapport détaillant les axes de la stratégie qu'il aura élaborée. Il veille à justifier des choix réalisés en s'appuyant sur la réglementation en vigueur, sur les perspectives de rendement calculées, le profil investisseur du client ou tout autre élément qu'il jugera pertinent de mettre en avant.

Le choix de la structure juridique d'exercice est réalisé à partir de simulations (modulation des statuts, mesure de l'impact organisationnel et fiscal).

La souscription de solutions complémentaires en matière de protection sociale a été encouragée : adhésion au régime facultatif de la Sécurité Sociale, mutuelle, assurance retraite individuelle et collective, épargne salariale (Madelin, PERP, article 83...).

Le cas échéant, la souscription d'une garantie homme-clé est encouragée.

Un audit a permis de rationaliser la gestion financière : consolidation de fonds propres, refinancement des comptes-courants d'associés, souscription d'emprunts, placements d'excédents de trésorerie.

La gestion de trésorerie est optimisée quant à son rendement et à la fiscalité applicable.

La continuité d'exploitation est assurée.

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

<p>A2.5. Préparation de la transmission du patrimoine privé et professionnel du client</p>	<p>C2.5 Optimiser la transmission d'un patrimoine privé et/ou professionnel en envisageant différents scénarii et en réalisant des simulations à l'aide de logiciels de gestion de patrimoine mettant en œuvre des solutions financières et fiscales avantageuses dans le respect du cadre légal et réglementaire, pour minimiser la charge d'impôt due.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>CONCEPTION D'UNE STRATEGIE DE TRANSMISSION DE PATRIMOINE</u></p> <p>Dans le cadre d'une étude de cas, et à partir d'une problématique de transmission de patrimoine qui lui sera soumise, le candidat élabore une solution d'optimisation destinée à minimiser le coût de la transmission à venir.</p> <p>Il conduit sa réflexion sous forme de scénarii dont il rend compte dans une note de synthèse structurée.</p>	<p>Différents schémas de transmission sont envisagés et simulés : ils aboutissent à une étude comparative du coût de la transmission.</p> <p>Des solutions d'optimisation fiscale sont mises en œuvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patrimoine privé : donations, souscription d'assurance-vie, adaptation du contrat de mariage... - Patrimoine professionnel : pacte Dutreil, création de holding, restructuration du capital...
---------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Bloc n°3 : Développement commercial d'un établissement bancaire et/ou patrimonial

<p>A3.1. Prospection et fidélisation de la clientèle</p> <p>A3.1.1. Définition de la cible clients (profil, niveau de revenus, étendue du patrimoine)</p> <p>A3.1.2. Elaboration et mise en œuvre de plans d'action</p> <p>A3.1.3. Analyse des résultats obtenus</p> <p>A3.1.4. Le cas échéant, mise en place d'actions correctives</p>	<p>C3.1. Piloter la stratégie de prospection de l'établissement en adéquation avec sa cible et participer à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle en apportant des réponses techniques et relationnelles adaptées à ses attentes pour développer le portefeuille clients de l'établissement.</p>	<p><u>Travail d'analyse et de réflexion / Soutenance orale :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>RAPPORT D'ACTIVITES</u></p> <p>A partir de son expérience professionnelle (stage, projet associatif, alternance, emploi), le candidat rédige un rapport d'activités présentant les missions qui lui ont été confiées : prospection clients, réalisation de bilans</p>	<p>Des indicateurs de performance concrets et adéquats sont définis et analysés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Taux de transformation - Taux de satisfaction - Taux de rebond - Nombre de nouveaux clients - ...
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

		patrimoniaux, élaboration de solutions individualisées. Il explicite successivement :	Le nombre de clients et la part des clients haut-de-gamme ont augmenté.
A3.2. Sécurisation du portefeuille clients A3.2.1. Vérification de l'identité des clients et de leurs bénéficiaires A3.2.2. Caractérisation des niveaux de vigilance applicables A3.2.3. Collecte d'éléments probants	C3.2. Déployer un dispositif de contrôle interne adapté permettant la mise en œuvre de toutes les diligences nécessaires à des fins d'identification du client et de ses bénéficiaires pour participer à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.	- Sa méthodologie d'intervention, - Les difficultés rencontrées, et le cas échéant, les moyens déployés pour les surmonter, - Les résultats obtenus, - Une analyse critique de l'expérience acquise. <u>SOUTENANCE ORALE FINALE / GRAND ORAL PROFESSIONNEL</u>	Une cartographie des risques existe. Le niveau de vigilance applicable à chaque client est caractérisé : allégé, normal, renforcé. En cas de soupçon, une déclaration à Tracfin est réalisée.
A3.3. Contractualisation de la relation commerciale : A3.3.1. Rédaction de la lettre de mission A3.3.2. Présentation du document au client	C3.3. Formaliser la collaboration avec un nouveau client en contractualisant avec lui pour définir la nature et l'étendue de la prestation (besoins du client, réalité économique, engagements réciproques) ainsi que les modalités de rémunération.	Le rapport d'activités est soutenu lors d'une présentation orale de 30 minutes devant un jury constitué de professeurs et d'intervenants professionnels. L'oral se poursuit ensuite à travers un échange avec le jury sous forme de grand oral professionnel. Le candidat explicite son parcours et justifie de ses choix d'orientations futures.	La lettre de mission a été signée par le client.
A3.4. Développement de la gamme de produits et de services de l'établissement A3.4.1. Création de nouveaux produits/services financiers et d'assurances A3.4.2. Commercialisation de nouvelles offres de services	C3.4. Développer l'offre commerciale de l'établissement (produits et services) en participant à la conception de nouvelles solutions en matière patrimoniale et successorale en collaboration avec la direction marketing pour assurer le renouvellement de la gamme de produits et attirer de nouveaux clients.		Le renouvellement de l'offre de produits et de services de l'établissement est assuré. La gamme des produits est représentative de l'offre existante sur le marché, en termes de risques, de coût et de complexité.

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

<p>A3.5. Veille réglementaire et technique</p>	<p>C3.5. Suivre les évolutions juridiques, sociales et fiscales en assurant une veille réglementaire et technique et en collaborant avec des spécialistes (notaire, expert-comptable, banquier, assureur, avocat, agent immobilier...) pour actualiser ses connaissances en matière de conseil patrimonial et répercuter ses analyses sur les conseils apportés aux clients.</p>	<p><u>Mémoire professionnel :</u> <u>MEMOIRE DE RECHERCHE APPLIQUEE</u> Dans le cadre de son cursus de formation, le candidat rédige un mémoire de recherche appliquée dont la problématique est en lien avec la gestion de patrimoine (réglementation, activité, enjeux...). Le sujet retenu doit présenter un intérêt tant professionnel qu'académique. L'information nécessaire à son traitement doit être disponible (enquêtes, sources...).</p>	<p>Un dispositif de veille existe :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les sources sont diversifiées (newsletters, revues spécialisées, Legifrance...) et hiérarchisées ; - la documentation est classée et analysée. <p>La sécurité des offres est améliorée.</p> <p>Un réseau d'experts partenaires a été constitué : avocat, fiscaliste, expert-comptable, assureur...</p>
<p>A3.6. Diffusion d'informations</p> <p>A3.6.1. Rédaction de contenus (articles, brochures, guides...)</p> <p>A3.6.2. Animation de conférences professionnelles</p>	<p>C3.6. Participer à la rédaction de supports d'information (lettre d'information, guide, memento, article de presse, bilan, note de synthèse) et aux actions de communication organisées (salons professionnels, conférences) à destination des clients, des prospects et/ou des professionnels de la gestion de patrimoine pour contribuer à accroître le rayonnement et la notoriété de l'établissement.</p>	<p>La production réalisée doit valoriser trois moments clefs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir la problématique de recherche : Le candidat valide la pertinence du sujet, consulte la documentation scientifique et pratique sur le sujet et rédige sa problématique - Méthodologie de recherche : Le candidat identifie son approche méthodologique et réalise des enquêtes - Etablissement de propositions et recommandations efficientes 	<p>Des publications existent et sont relayées auprès des clients et des prospects de l'établissement.</p> <p>Les clients sont informés des nouveaux produits et des opportunités fiscales.</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

		propres à renouveler les enjeux du sujet.	
Bloc n°4 : Coordination d'un service de gestion de patrimoine et Management d'équipe			
<p>A4.1. Structuration de l'activité d'un service :</p> <p>A4.1.1. Recrutement de nouveaux collaborateurs</p> <p>A4.1.2. Organisation du service et répartition des tâches</p>	<p>C4.1. Structurer l'organisation d'un service de gestion de patrimoine en tenant compte des connaissances, des compétences et de l'expérience de chacun des collaborateurs pour répartir les tâches à accomplir et, le cas échéant, en recrutant de nouveaux profils pour renforcer les équipes en place et optimiser le fonctionnement du service.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>LEADERSHIP ET MANAGEMENT</u></p> <p>A partir d'un dossier présentant l'organisation et le fonctionnement d'un service de gestion de patrimoine au sein d'une banque ou d'un cabinet, le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elabore un projet de développement du service s'appuyant sur un diagnostic de l'organisation actuelle et des recommandations pour en optimisant l'organisation et le fonctionnement ; - Rédige, à l'aide d'outils RH mis à sa disposition, des fiches de poste précisant les missions, compétences, rémunération globale, conditions de travail et environnement du poste pour chaque fonction 	<p>L'organisation du service est efficiente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un organigramme existe ; - des fiches de postes sont rédigées ; - les tâches affectées à chaque collaborateur correspondent à ses qualifications, à ses compétences et à son expérience ; - le critère intergénérationnel est pris en compte. <p>Les entretiens de recrutements valident la maîtrise des compétences du candidat, ses motivations et l'adéquation du profil avec la culture de l'entreprise.</p>
<p>A4.2. Gestion du budget de fonctionnement</p> <p>A4.2.1. Allocation des ressources humaines et des moyens financiers nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés</p>	<p>C4.2. Piloter le budget de fonctionnement du service en déterminant les ressources humaines et financières à mobiliser pour atteindre les objectifs fixés et optimiser la gestion du service visant à passer d'une logique de dépenses à une logique de retour sur investissement.</p>		<p>L'allocation des ressources aux différentes équipes est pertinente et définie avec précision et régulièrement contrôlée.</p> <p>Les tableaux de reporting périodique sont précis et fiables : des indicateurs de performance</p>

CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL – RNCP
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION
PAZEL – MBA PPA

<p>A4.2.2. Suivi des dépenses de fonctionnement</p>		<p>- Elabore, à l'aide de documents du service financier, des tableaux de bord, synthétise les données et prépare le reporting.</p>	<p>(KPI) concrets et adaptés sont définis.</p>
<p>A4.3. Gestion du projet de développement du service</p> <p>A4.3.1. Management opérationnel des équipes</p> <p>A4.3.2. Fixation des objectifs opérationnels et stratégiques</p> <p>A4.3.3. Formation des collaborateurs</p>	<p>C4.3.1. Coordonner l'activité des conseillers en gestion de patrimoine et des chargés de clientèle en fixant des objectifs quantitatifs et qualitatifs aux équipes opérationnelles pour accompagner le développement stratégique du service.</p> <p>C4.3.2. Accompagner la montée en compétences de ses collaborateurs en organisant des actions de formation et en favorisant les partages d'expérience pour développer leur expertise en matière de conseil patrimonial et leur connaissance des produits financiers, d'assurance et de prévoyance.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p><u>GESTION PREVISIONNELLE DES COMPETENCES</u></p> <p>A partir des données d'une organisation, le candidat doit fournir un ensemble de documents lié au management et au pilotage d'une équipe de conseillers en gestion de patrimoine et de chargés de clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Notes sur la motivation des équipes ; - Production des supports d'évaluation du personnel ; - Production des tableaux de suivi des équipes (turn-over, évolution des compétences...); - Production des analyses. 	<p>Une cartographie des connaissances et des compétences existe.</p> <p>Les objectifs assignés sont réalistes et atteignables.</p> <p>La culture de la relation clients est diffusée.</p> <p>Les entretiens d'évaluation des collaborateurs sont réalisés dans le cadre de la GPEC.</p> <p>Le transfert de compétences est organisé : constitution d'équipes pluridisciplinaires et intergénérationnelles, mise en place de tutorats/mentoring, actions de formation.</p> <p>Le management est agile.</p>