

## RÉFÉRENTIELS D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION EXPERT-CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (CGPC)

### BLOC N°1 : CONDUIRE LA RELATION CLIENT EN CONFORMITÉ AVEC LA RÉGLEMENTATION

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>A1. Établissement et développement d'une relation client transparente et durable</b></p>	<p><i>En conformité avec les réglementations européennes et françaises en vigueur, et dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine (CGPC) :</i></p> <p><b>A1.C1</b> Conduire ou finaliser toute consultation - <i>préalable (entretien de découverte) ou ultérieure</i> - en définissant précisément le champ et les modalités de son intervention, afin de fournir une réponse adaptée aux spécificités du client - <i>particulier, professionnel, entreprise</i> - et aux objectifs patrimoniaux assignés.</p> <p><b>A1.C2</b> Collecter, évaluer et structurer les données réglementaires et pertinentes - <i>personnelles, professionnelles, financières, fiscales...</i> - en les agrégeant dans le système d'information dédié, afin de définir précisément le profil financier du client épargnant/investisseur et son échelle de risque.</p> <p><b>A1.C3</b> Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes - <i>personnelles, professionnelles, financières, fiscales...</i> - agrégées dans le système d'information dédié, afin de procéder à un bilan patrimonial fiable et exhaustif.</p> <p><b>A1.C4</b> Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables.</p> <p><b>A1.C5</b> Fixer le cadre définissant les rôles respectifs du client et de l'expertconseil dans la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations afin d'assurer la transparence requise par la réglementation.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Épreuve orale d'entretien avec un client patrimonial</b></p> <hr/> <p>Évaluation réalisée devant un jury constitué de deux professionnels : l'un jouant le rôle du client et l'autre celui d'un conseil ou d'un membre de la famille. Cette séquence initiale est suivie d'une séance de présentation des recommandations personnalisées élaborées à partir des résultats du questionnaire.</p> <p><b>Durée</b> : une heure</p>	<p>La présentation formelle des qualifications du Consultant-expert est conforme aux dispositions réglementaires et déontologiques en vigueur.</p> <p>Les objectifs et les besoins du client, ainsi que les conditions et modalités du champ d'intervention sont effectivement précisés dans une lettre d'entrée en relation ou une lettre de mission.</p> <p>Les données structurées permettent de déterminer le profil financier du client épargnant/investisseur et de mesurer son degré d'aversion au risque.</p> <p>Les données pertinentes sont fiables et peuvent être exploitées de façon optimale, conformément à la finalité assignée.</p> <p>L'entretien de découverte et toute intervention ciblée en faveur du client, sont formellement détaillés et explicités via la production d'un document d'entrée en relation ou d'une lettre de mission.</p>

**BLOC N°2 : RÉALISER UN BILAN PATRIMONIAL GLOBAL**

<p><b>A2.1 Conduite d'un audit juridique</b></p>	<p><i>En conformité avec les réglementations européennes et françaises en vigueur, et dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine (CGPC) :</i></p> <p><b>A2.1.C1</b> Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées.</p> <p><b>A2.1.C2</b> Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la nécessaire modification dudit mode de conjugalité.</p> <p><b>A2.1.C3</b> Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés.</p> <p><b>A2.1.C4</b> Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnels <i>in fine</i>.</p> <p><b>A2.1.C5</b> Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Épreuve écrite de traitement d'un cas patrimonial</b></p> <hr/> <p>À partir d'un dossier mis à sa disposition, le candidat réalise un audit patrimonial global, formalise des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs du client, et enfin indique comment ses recommandations seront suivies et actualisées, en fonction des divers scénarios d'évolution validés.</p> <p><b>Durée : 4 heures</b></p>	<p>L'étude finalisée intègre de façon structurée et exhaustive les paramètres établissant la situation juridique du client et celle des personnes composant son foyer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité pleine ou restreinte ;</li> <li>- Degré de vulnérabilité ;</li> <li>- Mode de conjugalité.</li> </ul> <p>Les modes de détention et les conséquences induites sont objectivés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Détention directe en indivision ou via une société ;</li> <li>- Détention en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de la propriété.</li> </ul> <p>La forme du patrimoine professionnel et le statut de l'entrepreneur dirigeant sont définis.</p> <p>Les donations, les libéralités et clauses testamentaires sont précisément définies.</p>
--	---	--	--

## RÉFÉRENTIELS D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION EXPERT-CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (CGPC)

<p><b>A2.2 Conduite d'un audit financier, immobilier et en « biens divers »</b></p>	<p><i>En conformité avec les réglementations européennes et françaises en vigueur, et dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine (CGPC) :</i></p> <p><b>A2.2.C1</b> Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs - <i>financiers, immobiliers, en biens divers</i> – et en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client.</p>		<p>L'étude finalisée intègre de façon structurée et hiérarchisée les composantes et les ratios pertinents.</p> <p>Les résultats objectivés assurent la mise en évidence exacte des profils requis par la réglementation en vigueur.</p>
<p><b>A2.3 Conduite d'un audit assurantiel et social</b></p>	<p><b>A2.3.C1</b> Analyser les divers risques - <i>aléas de la vie, dépendance, décès,...</i> - auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en œuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution.</p>		<p>Les différentes assurances souscrites sont identifiées et le degré de protection est correctement établi.</p>
<p><b>A2.4 Conduite d'un audit fiscal</b></p>	<p><b>A2.4.C1</b> Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale.</p>		<p>Les niveaux d'imposition sont intégrés et estimés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Impôt sur les revenus (IR),</li> <li>- Impôt sur la fortune immobilière (IFI),</li> <li>- Impôt sur les plus-values de cession,</li> <li>- Droits de succession des héritiers...</li> </ul>
<p><b>A2.5 Finalisation et remise d'un bilan patrimonial global</b></p>	<p><b>A2.5.C1</b> Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client.</p>		<p>Les rubriques décisives du bilan patrimonial global sont renseignées de façon cohérente et exhaustive.</p>

## RÉFÉRENTIELS D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION EXPERT-CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (CGPC)

### BLOC N°3 : CONCEVOIR UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE GLOBALE

<p><b>A3.1 Élaboration d'une stratégie patrimoniale civile</b></p>	<p><i>En conformité avec les réglementations, dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine (CGPC), et en cas de besoin identifié au cours des audits dans les différents domaines d'intervention traités en amont :</i></p> <p><b>A3.1.C1</b> Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements.</p> <p><b>A3.1.C2</b> Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux.</p> <p><b>A3.1.C3</b> Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille.</p> <p><b>A3.1.C4</b> Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels.</p> <p><b>A3.1.C5</b> Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritiers.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Épreuve écrite de traitement d'un cas patrimonial</b></p> <hr/> <p>À partir d'un dossier mis à sa disposition, le candidat réalise un audit patrimonial global du client, effectue des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs du client, et enfin indique comment ses recommandations seront suivies et actualisées dans les scénarios d'évolution intégrés.</p> <p><b>Durée : 4 heures</b></p>	<p>La stratégie de protection est proportionnée aux nécessités et aux besoins dûment repérés.</p> <p>Les solutions sont conformes aux objectifs et besoins du client.</p> <p>Les solutions sont conformes aux objectifs et besoins du client et de son conjoint.</p> <p>Les solutions sont conformes aux objectifs et besoins de l'entrepreneur/dirigeant, ainsi que ceux de sa famille.</p> <p>Les solutions sont conformes aux objectifs et besoins de la famille.</p>

## RÉFÉRENTIELS D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION EXPERT-CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (CGPC)

<p><b>A3.2 Élaboration d'une stratégie d'investissements/désinvestissements financiers, immobiliers et en biens divers</b></p>	<p><b>A3.2.C1</b> Préconiser des actions d'investissement/désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme.</p>		<p>Les actions d'investissement /désinvestissement préconisées sont cohérentes avec les simulations supports.</p>
<p><b>A3.3 Élaboration d'une stratégie d'assurances des personnes et des biens de la famille</b></p>	<p><b>A3.3.C1</b> Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente</p> <p><b>A3.3.C2</b> Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses bénéficiaires</p> <p><b>A3.3.C3</b> Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite</p> <p><b>A3.3.C4</b> Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite.</p>		<p>Les recommandations sont cohérentes avec les niveaux de protection existant et les objectifs en matière de couverture des risques</p> <p>Les recommandations sont adaptées aux objectifs de valorisation et de couverture du patrimoine, ainsi que de couverture des risques.</p> <p>Les recommandations sont conformes aux objectifs de de sauvegarde des revenus à la retraite.</p> <p>Les arbitrages sont fondés et correctement explicités.</p>

## RÉFÉRENTIELS D'ACTIVITÉS, DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION EXPERT-CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (CGPC)

### BLOC N°4 : ASSURER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE PATRIMONIALE ADOPTÉE ET EN SUPERVISER LE SUIVI ET L'ACTUALISATION

<p><b>A4.1 Implémentation de la stratégie patrimoniale</b></p>	<p><i>En conformité avec les réglementations européennes et françaises en vigueur, et dans le respect des normes de pratique et engagements éthiques applicables à l'Expert-conseil en gestion de patrimoine (CGPC) :</i></p> <p><b>A4.1.C1</b> Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Épreuve orale d'entretien avec un client patrimonial</b></p> <hr style="width: 50%; margin: auto;"/> <p>Évaluation réalisée devant un jury constitué de deux professionnels : l'un jouant le rôle du client et l'autre celui d'un conseil ou d'un membre de la famille. Une séquence initiale de questionnement du client destinée à décrypter les exigences et les besoins du client, est suivie d'une séance de présentation des recommandations personnalisées élaborées à partir des résultats du questionnement et de discussion des conditions de suivi et d'actualisation des recommandations dans une temporalité moyenne ou longue.</p> <p><b>Durée : 1 heure</b></p>	<p>Le séquençage du plan d'action patrimonial est techniquement décliné en phases cohérentes, selon un échéancier correspondant à une temporalité définie et réaliste.</p> <p>La détermination de la responsabilité et la répartition des attributions entre le client et le consultant-expert sont objectivées et précisées.</p>
<p><b>A4.2 Supervision du suivi et de l'actualisation de la stratégie patrimoniale</b></p>	<p><b>A4.2.C1</b> Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions – <i>personnelles, professionnelles, économiques, réglementaires...</i> - impliquant une adaptation particulière ou une révision d'ampleur, d'une ou plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial.</p>	<p>Le processus décliné et le cadre d'alerte défini permettent un suivi effectif et individualisé, ainsi qu'une actualisation régulière.</p>	