

## 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. »

### Dispositions relatives aux candidats en situation de handicap :

Tout candidat en situation de handicap peut solliciter la saisie du référent handicap afin de déterminer les aménagements et conditions spécifiques (supports et outils adaptés, assistance d'un tiers...) lui permettant de bénéficier de la garantie d'égalité d'accès et de traitement avec les autres candidats. En fonction de chaque situation individuelle et selon l'avis du référent handicap, des adaptations de la modalité d'évaluation peuvent être mises en place, à la condition de ne pas dénaturer le dispositif et le niveau d'exigence associé.

A titre dérogatoire et sur conseil du référent handicap, une dispense de certains critères d'évaluation (potentiellement discriminants en raison du handicap) peuvent faire l'objet d'une exemption, à la condition que la garantie d'employabilité du candidat ne soit pas remise en cause, notamment au regard de ses futures conditions d'exercice du métier.

De façon générale, la conception des modalités d'évaluation est opérée de façon à minorer tout problème d'accessibilité lié aux handicaps.

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>Bloc de compétences n° 1 : <b>Gérer et développer une clientèle internationale de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale</b>  <i>En instaurant et en entretenant avec ses clients une relation de confiance contribuant à leur fidélisation et respectant les règles déontologiques propres à la profession, gérer et développer un portefeuille de clientèle internationale de prestation de conseil en ingénierie patrimoniale, afin de participer au développement commercial de son entreprise.</i></p>			
A1.1 Découverte et analyse du besoin de clients internationaux de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale	<b>C.1.1.1</b> Conduire des entretiens de découverte avec un client ou prospect dans le cadre d'une prestation de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale, en adoptant une posture conforme au positionnement de son entreprise et en utilisant un mode de	Les candidats doivent présenter la production suivante :	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de la conduite de l'entretien :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- la posture mise en œuvre et le mode de relation instauré est adapté au positionnement de sa structure et apporte les garanties de sérieux et de</li> </ul> </li> </ul>

	<p>questionnement adapté et favorisant la mise en confiance de son interlocuteur, afin de recueillir les informations nécessaires à la réalisation de l'analyse de la situation du client ou prospect.</p> <p><b>C.1.1.2</b> Faciliter l'expression du client ou prospect sur ses projets, ses enjeux et ses problématiques tant personnelles que professionnelles, en faisant preuve d'empathie et de discrétion, afin de définir son besoin en matière de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale et de déterminer le type de prestation et d'accompagnement à lui proposer.</p> <p><b>C.1.1.3</b> Adapter sa posture et son mode dialogue aux clients ou prospects en situation de handicap, en identifiant les besoins particuliers résultant de leurs caractéristiques et en y répondant de façon adéquate, afin de garantir leur accès au type de prestation proposée.</p>	<p><b>Un entretien avec un client dans le cadre d'une prestation de conseil en ingénierie patrimoniale</b>, incluant la découverte et/ou l'analyse de son besoin, en langue française ou anglaise et tenant compte de la dimension culturelle du client.</p> <p><i>L'entretien peut être réalisé en présentiel ou à distance, au moyen d'un outil de conférence numérique. A la suite de l'entretien, le candidat propose une définition de sa cible clients et des moyens d'approche et de fidélisation pour développer et entretenir son portefeuille.</i></p> <p><i>Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation</i></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée Travail individuel Production orale</p>	<p>professionnalisme attendus par une clientèle exigeante et ayant des attentes fortes à la mesure des enjeux financiers en lien avec la prestation de conseil recherchée,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les dimensions et spécificités culturelles de l'interlocuteur sont identifiées et décodées et le comportement mis en œuvre est adapté en conséquence,</li> <li>- les éventuelles situations de handicap du client ou prospect sont identifiées et des modalités comportementales et relationnelles sont mises en œuvre de façon adaptée,</li> <li>- l'emploi de techniques de questionnement adaptées favorise la mise en confiance du client et son expression,</li> <li>- le champ de questionnement exploré permet d'obtenir les informations éclairant la situation du client, sa problématique et ses projets, tout en évitant des excès d'intrusion dans les dimensions trop personnelles.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'analyse du besoin :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- les informations transmises par le client sont traitées et interprétées de façon exacte,</li> <li>- le besoin exprimé par le client est compris et reformulé afin de vérifier une compréhension mutuelle,</li> <li>- les besoins et attentes inexprimés ou sous-jacents du client sont identifiés,</li> <li>- la problématique du client et les motifs de son besoin en conseil en matière d'ingénierie patrimoniale et fiscale sont correctement définis.</li> </ul> </li> </ul>
--	--	--	--

<p>A1.2 Construction et contractualisation d'une offre de prestation de conseil en ingénierie patrimoniale adaptée au besoin du client international</p>	<p><b>C.1.2.1</b> Définir le cadre de la mission, ses modalités de collaboration, ses limites et son mode de rémunération, en s'appuyant sur l'exploration du besoin du client, afin d'établir une proposition commerciale adaptée et correctement dimensionnée.</p> <p><b>C.1.2.2</b> Etablir une proposition de prestation d'accompagnement en conseil patrimonial et fiscal, en chiffrant son intervention et en exposant le cadre et les limites de son rôle de conseil, afin de la présenter de façon argumentée au client en vue de la signature d'une lettre de mission.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clarté et pertinence de la proposition de prestation en ingénierie patrimoniale et fiscale : <ul style="list-style-type: none"> <li>- le cadre de la mission de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale est précisément et intelligiblement présenté,</li> <li>- les limites du champ d'intervention de la mission de conseil, ainsi que son niveau de responsabilité sont précisément et intelligiblement présentés,</li> <li>- le déroulement et les conditions financières de la prestation de conseil sont précisément et intelligiblement présentés et permettent au client de faire un choix éclairé,</li> <li>- la proposition de prestation est adaptée correctement dimensionnée au besoin du client et un argumentaire convaincant, honnête et transparent est développé afin d'en démontrer le bienfondé.</li> </ul> </li> </ul>
<p>A1.3 Fidélisation et gestion de la relation avec les membres du portefeuille clients de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale</p>	<p><b>C.1.3.1</b> Instaurer avec ses clients une relation de confiance, en veillant à leur respect et à celui de leurs intérêts tant au niveau personnel que professionnel, afin de tisser un lien pérenne favorisant une collaboration pouvant s'inscrire dans la durée.</p> <p><b>C.1.3.2</b> Communiquer de façon simple et concrète avec ses clients, en utilisant un vocabulaire adapté, afin de faciliter leur niveau de compréhension tout au long des multiples échanges jalonnant sa mission de conseil.</p> <p><b>C.1.3.3</b> Adapter son mode de relations et de communication aux clients en situation de handicap, en identifiant les mesures et dispositions</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité du comportement mis en œuvre vis-à-vis du client et respect des règles éthiques et déontologiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la posture relationnelle associe discrétion et empathie, favorisant la pérennisation d'un lien de confiance avec le client,</li> <li>- le mode d'expression et le vocabulaire employés sont à la fois précis, concrets et simples et garantissent la compréhension du client,</li> <li>- l'attitude, le comportement et les modes de communication mis en œuvre vis-à-vis de clients en situation de handicap sont adaptés et garantissent des conditions optimales de bénéfice de la prestation proposée,</li> </ul> </li> </ul>

	<p>appropriées à mettre en œuvre, afin de garantir leur accès aux prestations proposées et leur compréhension des dimensions techniques de l'ingénierie patrimoniale.</p> <p><b>C.1.3.4</b> Respecter les principes et obligations déontologiques et réglementaires propres à l'exercice d'une mission de conseil en ingénierie patrimoniale, en appliquant strictement les obligations de confidentialité et en assurant son devoir d'information, afin de garantir les intérêts du client, de contribuer à sa satisfaction et sa fidélisation.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- les règles déontologiques propres à l'organisation professionnelle et/ou à l'entreprise (obligations d'accueil et de moyens, prévention des conflits d'intérêt, transparence, confidentialité et qualité d'information) sont respectées et appliquées scrupuleusement,</li> <li>- les obligations fixées réglementairement par le contexte législatif sont respectées et appliquées scrupuleusement (application du RGPD, des directives MIF2, DDA et PRIIPs, du code monétaire et financier, du règlement général de l'AMF).</li> </ul>
<p>A1.4 Définition et mise en œuvre des conditions d'entretien et de développement d'une clientèle internationale de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale</p>	<p><b>C.1.4.1</b> Déterminer les conditions d'approche et de communication auprès de clients potentiels, en définissant la ou les cibles à viser et les actions à mettre en œuvre compte tenu du positionnement de son entreprise et des moyens mis à sa disposition, afin de développer son portefeuille clients.</p> <p><b>C.1.4.2</b> Définir la nature, les modalités et la fréquence de ses échanges avec ses clients, en choisissant les outils – notamment numériques – et formats adaptés aux spécificités de sa clientèle et à leurs attentes et exigences particulières, afin de maintenir un lien contribuant à leur satisfaction dans un contexte de dématérialisation de la communication et d'éloignement géographique.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertinence de la définition des modalités d'approche et de fidélisation des clients :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- la typologie de la clientèle est caractérisée selon des critères sociaux, culturels et économiques, en cohérence avec le positionnement de l'entreprise ou de la structure de conseil,</li> <li>- les modalités d'approche clients retenues sont adaptées à leurs caractéristiques, au positionnement de l'entreprise ou de la structure de conseil et aux spécificités des prestations de conseil proposées,</li> <li>- les modalités d'approche retenues articulent différents canaux (numériques, réseaux, recommandation...),</li> <li>- les modalités d'entretien de la relation clients sont adaptées, par leur nature et leurs conditions de mise en œuvre, à la typologie des clients, à leurs besoins et aux spécificités des prestations conseil réalisées, notamment lorsqu'ils sont en situation de handicap,</li> </ul> </li> </ul>

			<p>- les modalités d'entretien de la relation clients exploitent les possibilités offertes par les nouvelles technologies, tout en préservant les impératifs de proximité nécessaires à la pérennisation d'une relation de confiance.</p>
<p align="center"><b>Bloc de compétences n° 2 : Etablir le diagnostic de la situation patrimoniale du client intégrant les dimensions internationales</b></p> <p><i>En s'appuyant sur la définition et la mise en œuvre de méthodes d'audit appropriées, établir le diagnostic de la situation patrimoniale d'un client intégrant les dimensions internationales, en conduisant l'analyse des informations relatives à sa situation personnelle et professionnelle et en repérant les problématiques à résoudre selon ses différents projets à court, moyen ou long termes, selon les pays concernés par ceux-ci, afin d'établir un bilan patrimonial permettant l'élaboration ultérieure de la stratégie à mettre en œuvre.</i></p>			
<p>A2.1 Identification et recueil des informations nécessaires à la réalisation d'un audit patrimonial du client</p>	<p><b>C.2.1.1</b> Définir les différentes dimensions, paramètres et catégories d'information à prendre en compte au niveau juridique, financier et fiscal, en tenant compte des caractéristiques et des spécificités liées à la situation du client, afin de disposer des éléments suffisants pour connaître de façon approfondie sa situation tant patrimoniale que personnelle.</p> <p><b>C.2.1.2</b> Recueillir des informations détaillées, précises et fiables, sur l'ensemble de la situation personnelle et professionnelle du client (environnements juridique et matrimonial, patrimoines financier, immobilier et leur structuration, revenus, fiscalité, prévoyance), et ses projets et objectifs à court, moyen et long termes, afin de déterminer le profil de risque et le mode de fonctionnement du client.</p>	<p>Les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <p align="center"><b>Le diagnostic de la situation patrimoniale de clients tenant compte du contexte national et international</b></p> <p align="center"><i>Présentant :</i></p> <p>Les paramètres pris en compte La méthodologie d'audit L'analyse des informations recueillies Le repérage des problématiques La hiérarchisation des objectifs Le diagnostic effectué</p> <p align="center"><i>Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation</i></p> <p align="center"><i>Afin de couvrir les multiples situations potentielles de clients, relevant de leur statut, de leur patrimoine, de leur situation familiale et géographique et des différents cadres juridiques et fiscaux</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'identification et de la collecte d'informations pour l'établissement de l'audit patrimonial du client : <ul style="list-style-type: none"> <li>- les paramètres à prendre en compte pour éclairer la situation et établir le diagnostic patrimonial du client sont suffisants d'un point de vue quantitatif et qualitatif et permettent la définition, la catégorisation et la hiérarchisation des informations à collecter,</li> <li>- les informations nécessaires pour dresser un état des lieux complet du patrimoine du client sont identifiées avec exhaustivité (biens mobiliers et immobiliers, patrimoine financier, revenus, produits assurantiels et de prévoyance...),</li> <li>- les informations complémentaires et relatives à la situation personnelle (situation matrimoniale et familiale, résidence, nationalité...), professionnelle et au caractère du client (mode de fonctionnement, sensibilité au risque...) sont identifiées avec exhaustivité,</li> <li>- les informations permettant l'identification des projets de vie et professionnels du client,</li> </ul> </li> </ul>

		<p><i>associés, les candidats accomplissent plusieurs études de cas selon deux modalités différentes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etudes de cas sur table</li> </ul>	<p>ainsi que ses objectifs dans la durée, sont identifiées avec exhaustivité,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les informations collectées sont suffisantes, précises et structurées afin d'en optimiser l'exploitation.</li> </ul>
<p>A2.2 Analyse et évaluation de la situation patrimoniale du client</p>	<p><b>C.2.2.1</b> Analyser les informations collectées concernant la situation patrimoniale du client, sa fiscalité, leurs impacts en terme de prévoyance, de retraite ou de transmission, en utilisant des outils et des méthodologies adaptés, afin d'identifier les forces et les opportunités favorables au client, ainsi que les risques potentiels d'un point de vue financier, social, civil, fiscal et/ou matrimonial.</p> <p><b>C.2.2.2</b> Identifier les évolutions potentielles des biens du client, selon ses différents projets, en analysant la complémentarité entre patrimoine personnel et professionnel, afin d'anticiper leurs effets sur sa situation patrimoniale et de déterminer ses besoins actuels et futurs.</p>	<p>Travail individuel Production écrite</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etude de cas donnant lieu à la restitution d'un dossier de diagnostic</li> </ul> <p>Travail collectif Production écrite</p> <p><i>Dans les deux cas, les instructions des études de cas et les productions des candidats sont formulées en français et en anglais.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exactitude de l'analyse et de l'évaluation de la situation patrimoniale du client :</li> <li>- les calculs permettant l'estimation des actifs patrimoniaux du client (biens mobiliers et immobiliers, capital financier...) sont justes,</li> <li>- le profil fiscal du client est déterminé avec exactitude en fonction de la nature et du montant de ses revenus et des calculs de ses différentes impositions (impôt sur les revenus, impôt sur la fortune, plus-values, défiscalisation) compte tenu des différentes réglementations le cas échéant (nationale et internationale),</li> <li>- les projections et estimations concernant la prévoyance (calcul de retraite, droits de succession ou de transmission, héritage) sont justes,</li> <li>- les passifs patrimoniaux du client (prêts, dettes...) sont répertoriés et évalués,</li> <li>- l'évaluation globale du patrimoine du client et de ses différentes composantes est juste et tient compte de la balance entre ses actifs et passifs, ainsi que de ses revenus et de son train de vie,</li> <li>- la situation patrimoniale du client est restituée selon des ratios choisis en fonction du profil et des spécificités du client,</li> <li>- les forces et opportunités de la situation patrimoniale du client sont qualifiées avec justesse,</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- les risques potentiels de la situation patrimoniale du client sont qualifiés avec justesse,</li> <li>- les évolutions possibles de la structuration du patrimoine du client sont identifiées selon différentes hypothèses (optimisation de sa structuration, diversification, prévoyance, transmission...) et en tenant compte de ses projets à court, moyen et long termes.</li> </ul>
<p>A2.3 Etablissement d'un diagnostic de la situation patrimoniale du client</p>	<p><b>C.2.3.1</b> Etablir un diagnostic sur l'état de la situation patrimoniale du client, en mettant en perspective l'ensemble des informations et des données tant objectives que subjectives, afin de déterminer les problématiques à résoudre selon les différents niveaux de projets du client.</p> <p><b>C.2.3.2</b> Hiérarchiser les objectifs du client, en vérifiant la faisabilité des projets financiers et d'investissement à court, moyen et long termes, et en tenant compte de sa situation, de ses projets, de ses préoccupations, de ses réticences et des problématiques à résoudre, afin de déterminer les priorités permettant de rationaliser l'élaboration ultérieure de sa stratégie patrimoniale.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité et clarté du diagnostic posé sur la situation patrimoniale du client : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la sensibilité du client aux risques inhérents à des investissements et placements financiers est qualifiée,</li> <li>- les besoins et objectifs du client concernant la gestion et l'optimisation de la structuration de son patrimoine sont identifiés, définis et qualifiés en tenant compte de ses choix de vie, et ils sont anticipés à court, moyen et long termes,</li> <li>- la ou les problématique(e) à traiter et résultat de la situation et des objectifs du client est(sont) définie(s) et reformulée(s).</li> </ul> </li> </ul>
<p>A2.4 Formalisation du bilan patrimonial du client</p>	<p><b>C.2.4.1</b> Rédiger le bilan de la situation patrimoniale du client, en ayant fait valider les objectifs et leur hiérarchisation et en veillant à s'assurer de la compréhension du client sur les incidences et les conséquences des différents choix possibles, afin de lui présenter une synthèse claire et accessible.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité formelle du bilan patrimonial : <ul style="list-style-type: none"> <li>- le bilan respecte les standards professionnels et obligations réglementaires,</li> <li>- le bilan est complet et structuré de façon logique, facilitant son accessibilité pour le client,</li> <li>- l'utilisation de la langue anglaise est maîtrisée au niveau du vocabulaire – notamment spécifique aux aspects juridiques, fiscaux et financiers – et de la syntaxe et participe à la qualité de la prestation en ingénierie patrimoniale.</li> </ul> </li> </ul>

Bloc de compétences n° 3 : **Elaborer une stratégie patrimoniale personnalisée intégrant les dimensions internationales**

*En conduisant des recherches sur les dimensions fiscales, juridiques, financières et pratiques des solutions pouvant s’offrir et en évaluant leur opportunité au regard du couple rendement-risque, élaborer la stratégie patrimoniale répondant aux besoins et objectifs du client, en déterminant les différents produits d’investissement et de placement à mobiliser et les solutions optimales de structuration ou de développement de patrimoine à mettre en œuvre, dans le respect des législations et des réglementations en vigueur selon les pays concernés.*

<p>A3.1 Recherche de solutions et exploration de leurs dimensions juridique, fiscal, financière et éthique</p>	<p><b>C.3.1.1</b> Analyser les problématiques patrimoniales du client à résoudre, en tenant compte de ses intérêts et en s’appuyant sur le bilan de sa situation, afin de déterminer les modalités financières, juridiques et fiscales à mettre en œuvre pour satisfaire ses objectifs.</p> <p><b>C.3.1.2</b> Rechercher les solutions d’ingénierie patrimoniale adaptées aux problématiques et objectifs du client, en identifiant les différents produits/services correspondant à sa situation et à son profil de risque (financiers, prévoyance, assurance, investissements fonciers ou mobiliers...), afin de déterminer celles présentant le meilleur couple rendement-risque, dans le respect de ses souhaits et réticences.</p> <p><b>C.3.1.3</b> Rechercher les produits d’ingénierie patrimoniale privilégiant les dimensions éthiques, en appliquant des critères d’appréciation extra-financiers, afin de privilégier des solutions durables et responsables.</p>	<p>Les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <p><b>Le choix d’une stratégie patrimoniale adaptée à la problématique et aux objectifs de clients intégrant les dimensions nationales et internationales</b></p> <p><i>Présentant :</i>          Les recherches effectuées          Les solutions explorées, leurs avantages et limites          Le choix argumenté d’une stratégie          Des préconisations chiffrées et leurs conséquences          Les conditions de mise en œuvre de la stratégie</p> <p><i>Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation</i></p> <p><i>Afin de couvrir les multiples situations potentielles de clients, relevant de leur statut, de leur patrimoine, de leur situation familiale et géographique et des différents cadres juridiques et fiscaux</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l’analyse de la problématique du client :              - la problématique patrimoniale spécifique du client est correctement définie et mise en relation avec les particularités de sa situation et ses objectifs déclarés,              - l’analyse de la problématique du client permet d’orienter la recherche de solutions vers des produits correspondant à sa situation (succession, placement, défiscalisation...).</li> <li>• Pertinence de l’identification des solutions potentielles d’ingénierie patrimoniale adaptées à la problématique et aux objectifs du client :              - la recherche de solutions permet l’identification de produits et services diversifiés répondant aux besoins et objectifs du client,              - la recherche de solutions intègre volontairement des produits satisfaisant des critères extra-financiers, garantissant un engagement en matière d’éthique, de responsabilité sociétal et environnementale,              - les solutions identifiées intègrent différents de produits (bancaires, assurantiels, prévoyance, financiers, fonciers...) en adéquation avec les attentes et le profil de risque du client.</li> </ul>
--	---	--	---

<p>A3.2 Choix des stratégies patrimoniales à mettre en œuvre</p>	<p><b>C.3.2.1</b> Evaluer les différentes solutions d'ingénierie patrimoniale identifiées, en analysant une variété d'instruments financiers et en estimant leurs avantages, leurs limites, leur rentabilité, leurs risques potentiels et leurs conséquences, afin de sélectionner les plus adaptées à la situation du client.</p> <p><b>C.3.2.2</b> Repérer les leviers sur lesquels agir, en analysant les lois et réglementations en vigueur selon les pays concernés, et les cas de jurisprudence s'y référant, et en tenant compte de la situation personnelle et professionnelle du client sur les plans juridique, fiscal et pratique, afin de consolider des choix optimaux au regard du contexte légal.</p> <p><b>C.3.2.3</b> Déterminer la ou les stratégies patrimoniales à mettre en œuvre, en vérifiant leur adéquation avec la situation globale du client, les priorités et objectifs définis ainsi que son profil de risque, afin de les exposer au client.</p>	<p><i>associés, les candidats accomplissent plusieurs études de cas selon deux modalités différentes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etudes de cas sur table Travail individuel Production écrite</li> <li>• Etude de cas donnant lieu à la restitution d'un dossier de stratégie patrimoniale Travail collectif Production écrite</li> </ul> <p><i>Dans les deux cas, les instructions des études de cas et les productions des candidats sont formulées en français et en anglais.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'analyse des dimensions juridiques et fiscales en relation avec les particularités du client : <ul style="list-style-type: none"> <li>- les différentes solutions envisagées sont analysées en tenant compte de la situation matrimoniale, professionnelle et personnelle (lieu de résidence fiscale, âge, profil de risque...) du client,</li> <li>- les différentes dispositions juridiques nationales et internationales (régimes matrimoniaux, fiscalité...) à prendre en compte au regard de la situation spécifique du client (lieu de résidence, nationalité...) sont identifiées et interprétées avec justesse.</li> </ul> </li> <li>• Pertinence de l'éventail des solutions patrimoniales préconisées : <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'intérêt de chaque type de solutions envisagées (investissement financier ou immobilier, placement, transmission...), est identifié et l'estimation de leur rendement respectif est correctement calculée et chiffrée,</li> <li>- les inconvénients de chaque type de solutions envisagées sont identifiés et qualifiés (limites, contraintes, conséquences, risques) et des dispositions sont envisagées pour les pallier,</li> <li>- les effets à terme de toute évolution de la situation du client (séparation, décès, naissance d'un enfant...) sont pris en compte, évalués et anticipés dans le choix des solutions à retenir,</li> <li>- la satisfaction des critères extra-financiers concernant les dimensions éthique et de responsabilité environnementale et sociétale</li> </ul> </li> </ul>
--	---	---	---

			<p>est volontairement intégrée dans l'évaluation des solutions retenues,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'éventail des solutions retenues constitue une stratégie patrimoniale adaptée au client et optimisant l'atteinte de ses objectifs, dans le respect de son profil de risque.</li> </ul>
<p>A3.3 Formulation argumentée des préconisations d'ingénierie patrimoniale</p>	<p><b>C.3.3.1</b> Formaliser des préconisations d'ingénierie patrimoniale adaptée à la situation spécifique du client, en établissant une description précise et chiffrée des opérations à mettre en œuvre et en définissant le cadre juridique et fiscal, et les axes d'améliorations ou de développement vers lequel diriger le client.</p> <p><b>C.3.3.2</b> Conseiller le client sur les meilleurs choix à opérer en matière d'ingénierie patrimoniale, en explicitant et en argumentant les avantages, limites et risques associés à chacun et en lui donnant les outils et éléments de compréhension suffisants, afin de lui permettre une prise de décision stratégique et financière éclairée.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de la présentation des préconisations d'ingénierie patrimoniale proposée au client :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'explication des différentes solutions s'offrant au client est claire, logique et détaillée, et permet d'assurer sa compréhension même s'il est profane en matière d'ingénierie patrimoniale et fiscale,</li> <li>- les préconisations proposées et les recommandations d'orientation de choix du client sont argumentées avec force et leur bienfondé démontré factuellement et avec pédagogie,</li> <li>- les gains et bénéfices escomptés de la mise en œuvre des solutions proposées est chiffré précisément,</li> <li>- le devoir d'information et de transparence concernant les risques éventuels attachés aux différents choix à opérer est respecté,</li> <li>- la clarté et la précision de la présentation permettent au client d'opérer une prise de décision avertie et éclairée,</li> <li>- l'utilisation de la langue anglaise est maîtrisée au niveau du vocabulaire – notamment spécifique aux aspects juridiques et financiers – et de la syntaxe et participe à la qualité de la prestation en ingénierie patrimoniale.</li> </ul> </li> </ul>

<p>A3.4 Accompagnement à la mise en œuvre des stratégies d'ingénierie patrimoniale</p>	<p><b>C.3.4.1</b> Assurer le suivi de la mise en œuvre des recommandations émises concernant la gestion du patrimoine du client, en veillant à la conformité des opérations et en tenant compte des évolutions touchant sa situation et celle des marchés et de la législation, afin de déterminer les mesures correctives à mettre en place pour assurer une gestion optimale et sécurisée du patrimoine de son client.</p>		<p>Les conditions de mise en œuvre de la stratégie patrimoniale sont spécifiées au client et anticipent les évolutions liées à la législation et aux marchés financiers, afin d'optimiser les résultats escomptés.</p>
<p>Bloc de compétences n° 4 : <b>Structurer et exercer une fonction de veille juridique et fiscale intégrant les dimensions internationales</b>  <i>En définissant le périmètre des études et investigations et études à mener et en déterminant les sources d'information à exploiter et leurs modalités de collecte et de traitement, structurer l'exercice d'une fonction de veille et de recherche dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, afin de s'assurer de la fiabilité et de la pertinence des conseils à dispenser à ses clients en tenant compte des dimensions internationales pouvant impacter leur situation.</i></p>			
<p>A4.1 Définition et mise en place des modalités de veille dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires</p>	<p><b>C.4.1.1</b> Organiser un système de veille dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, en définissant le périmètre des investigations et études à mener et en déterminant les modalités de collecte et de traitement de données à appliquer, afin de suivre en continu les évolutions en la matière.</p> <p><b>C.4.1.2</b> Sélectionner les sources d'information à exploiter, en évaluant leur fiabilité, leur complémentarité et leur pertinence au regard de ses problématiques et de celles de ses clients, afin de disposer d'informations exhaustives, actualisées et garantissant la qualité de ses analyses.</p>	<p>Les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <p><b>Un exposé de synthèse réalisé à partir d'une recherche concernant une problématique spécifique de stratégie juridique et fiscale, intégrant des dimensions internationales</b></p> <p><i>Présentant :</i></p> <p>La structuration de la recherche          Les modalités d'actualisation des informations          L'analyse des dimensions juridiques, financières, fiscales et/ou économiques          Les impacts de ces dimensions sur la situation ou le thème traité</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'organisation et de la méthode de recherche mise en œuvre :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- la délimitation du périmètre de recherche est en cohérence avec la problématique à traiter et le champ des investigations défini est suffisant pour apporter les éléments d'information nécessaires à son analyse,</li> <li>- les modalités de collecte et de traitement de l'information sont, au moins partiellement, digitalisés et automatisés et permettent d'optimiser le recueil, la qualité et l'actualisation permanente des informations,</li> <li>- les sources d'information potentielles sont identifiées avec exhaustivité, catégorisées et hiérarchisées en fonction de leur intérêt et de leur importance,</li> <li>- les sources d'information identifiées couvrent toutes les dimensions de la problématique à traiter, au niveau thématique (juridique, fiscal) et</li> </ul> </li> </ul>

		<p><i>Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation</i></p>	<p>géographique (contexte légal national, européen et international), - l'évaluation des sources d'information est juste et permet une sélection garantissant la fiabilité et l'actualité des informations collectées.</p>
<p>A4.2 Réalisation de recherches et analyse des dispositions juridiques et légales en lien avec les questions patrimoniales, financières et fiscales</p>	<p><b>C.4.2.1</b> Structurer des recherches dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, en analysant les évolutions des dispositions légales et les cas de jurisprudence s'y référant, afin d'optimiser et d'approprier les solutions à proposer à ses clients.</p> <p><b>C.4.2.2</b> Évaluer les incidences des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, en identifiant les contraintes et opportunités dont elles sont porteuses, afin d'identifier et d'anticiper leur impact sur la situation de ses clients.</p> <p><b>C.4.2.3</b> Déterminer les modalités de prise en compte des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, en étudiant les réglementations et les cas de jurisprudence en rapport avec la situation de ses clients, afin de garantir la fiabilité et la conformité des conseils prodigués à ses clients au regard des réglementations existantes selon les pays concernés.</p>	<p><i>La recherche est accomplie collectivement et donne lieu à une restitution écrite sous la forme d'un dossier, et à une restitution orale sous la forme d'une soutenance.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertinence de l'analyse des évolutions juridiques et fiscales en lien avec la problématique traitée et intégrant les dimensions internationales :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- les recherches opérées et le traitement des informations collectées permet le repérage des principales dispositions juridiques et fiscales en lien avec la problématique traitée au niveau national et international,</li> <li>- les recherches opérées et le traitement des informations collectées permettent l'identification des évolutions des dispositions juridiques et fiscales en lien avec la problématique traitée au niveau national et international,</li> <li>- les cadres juridiques et fiscaux des différentes zones géographiques étudiées sont comparés et leurs écarts ainsi que leurs contraintes, avantages et opportunités respectifs sont qualifiés,</li> <li>- l'articulation des différents cadres juridiques et fiscaux (droit national, directives européennes, accords ou convention ou bi/multilatéraux...) est analysée,</li> <li>- l'impact des évolutions juridiques et fiscales en lien avec la problématique traitée est évalué avec justesse et leurs conséquences sur différents types de situation sont définies,</li> </ul> </li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- les modalités de prise en compte pour différents types de clients des évolutions juridiques et fiscales repérées et analysées sont justifiées et démontrent la validité des analyses menées.</li> </ul>
<p>A4.3 Actualisation des compétences et connaissances professionnelles par la mise en œuvre de la formation continue, conformément aux obligations déontologiques de la profession</p>	<p><b>C.4.3.1</b> Actualiser en permanence ses compétences et connaissances dans les domaines se rapportant à l'ingénierie patrimoniale et fiscale, en ayant recours à la formation et en capitalisant sur ses expériences, afin de s'assurer de la fiabilité de ses conseils.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité du regard rétrospectif porté sur le travail d'analyse et de recherche :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- les connaissances et capacités nouvellement acquises sont identifiées et présentées,</li> <li>- les gains de ces acquisitions dans le cadre d'une activité de conseil sont identifiés et qualifiés.</li> </ul> </li> </ul>
<p>A4.4 Constitution et développement d'un réseau de spécialistes dans les champs financiers, juridiques, fiscaux et réglementaires</p>	<p><b>C.4.4.1</b> Identifier les différentes ressources mobilisables sur les champs financiers, juridiques, fiscaux et réglementaires, en s'appuyant sur les compétences des membres de son réseau, afin de disposer des expertises complémentaires garantissant la pertinence et l'exactitude de ses analyses et des recommandations formulées auprès de ses clients.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efficacité et pertinence de l'organisation collective et de la recherche :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- les champs d'expertise des différents membres du collectif sont identifiés selon des critères objectifs (par thème ou par zone géographique, par exemple) et la répartition des différents travaux et analyses opérés est rationnelle et justifiée,</li> <li>- la distribution des différents champs d'étude et la mise en commun des expertises des membres du collectif contribuent à la justesse et l'exactitude des recherches et analyses opérées.</li> </ul> </li> </ul>

**La certification comporte un élément complémentaire : la thèse professionnelle.**

Modalité d'évaluation globale et transversale de l'ensemble de la certification, elle fait la synthèse de toutes les compétences acquises, qu'elles soient d'ordre stratégique ou opérationnel. Elle démontre l'aptitude du/de la candidat(e) à exposer et analyser par écrit la problématique retenue et à la présenter de façon claire et convaincante à l'oral devant un jury. Elle fait partie intégrante de la certification et doit nécessairement être validée pour l'obtention du titre.