



**REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION  
DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE :**  
**« Expert en gestion de patrimoine »**  
**Niveau 7 – Code NSF 313**  
***Pour enregistrement au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)***

Article L6113-1<sup>1</sup> créé par la Loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel<sup>2</sup> :

« 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. »

---

<sup>1</sup> [En savoir plus sur cet article...](#)

<sup>2</sup> [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
<b>BLOC 1 Analyser et diagnostiquer les besoins du client en matière de gestion de patrimoine privé ou professionnel</b>			
A1 Etude de la situation patrimoniale privée ou professionnelle	C1.1 Préparer l'entretien de découverte du client en recensant les informations disponibles en interne et en externe pour identifier les éléments de personnalisation de la proposition et déterminer les éléments complémentaires à recueillir auprès de celui-ci.	<b>C1.1 C1.2 Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous la forme d'un jeu de rôles</b> A partir d'un contexte de prise de contact avec un client fictif interprété par un jury constitué de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine, le, la candidat(e) conduit un premier entretien avec ce futur client au cours duquel :	CR1.1 - Les informations nécessaires à la réalisation du bilan sont listées de manière exhaustive et concerne la situation : personnelle, familiale, professionnelle, patrimoniale. - Les données pouvant être récupérées en amont de l'entretien sont pertinentes. - Les sources utilisées sont fiables (CRM, Intranet, sites spécialisés sur l'information légale, juridique et financière des entreprises, presse ...).
	C1.2 Conduire l'entretien de découverte du client en français et en anglais en le questionnant dans le respect de la directive MIF2 pour identifier ses besoins précis afin de répondre à ses attentes par des solutions stratégiques adaptées à ses objectifs, motivations, contraintes et critères de décision.	- Il identifie les attentes et besoins du client en termes de gestion de son patrimoine - Il collecte les informations caractérisant sa situation patrimoniale actuelle - Il hiérarchise les informations collectées dans la perspective de l'établissement d'un audit patrimonial Le, la candidat(e) développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.	CR1.2 - Le questionnement respecte les 3 grandes thématiques de MIF2 et permet de valider l'ensemble des éléments recensés au préalable. - Il se concentre principalement sur les informations manquantes et les projets de vie du client. - Les techniques de l'écoute active (silence, reformulation, position bienveillante ...) permettent d'identifier avec précision le ou les besoins du client. - Le français est maîtrisé. Les règles de grammaire et de syntaxe sont respectées. - L'anglais est maîtrisé (niveau B1 du CECRL – Cadre européen commun de référence pour les langues). - Les termes professionnels (techniques et commerciaux) sont justes et compréhensibles dans les deux langues. Un feedback est demandé systématiquement pour s'assurer de leur compréhension.
	C1.3 Elaborer l'audit patrimonial civil, financier, fiscal et successoral en synthétisant les informations recueillies afin de proposer une étude personnalisée de la situation du client.	<b>C1.3 C1.4 C1.5 C1.6 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle</b> A partir d'un document décrivant un contexte de clientèle en situation de recherche d'optimisation patrimoniale, le, la candidat(e) fournit un document de synthèse comprenant :	CR1.3 - L'audit patrimonial est juste et détaille : l'organisation et la répartition du patrimoine ; l'imposition du patrimoine et des revenus ; l'organisation de la succession). - Il prend en compte l'état matrimonial légal du client (régime matrimonial, PACS, concubinage, union libre .....).
A2 Réalisation du bilan patrimonial privé ou professionnel	C1.4 Analyser l'audit patrimonial au regard des besoins du client afin d'apporter des préconisations financières, fiscales et successorales adaptées au contexte et au régime civil du client.	- L'audit de situation patrimoniale du client - L'analyse de l'audit à l'aide de calculs et de ratios adaptés - La notation SSRI et son explication - Le bilan patrimonial global	CR1.4 - Les motivations et les besoins du client vis-à-vis de son patrimoine sont identifiés avec justesse. - L'analyse de l'audit est complète (analyse du bilan professionnel de structure à l'IR ou à l'IS, analyse de la structure familiale ...). - Les priorités sont définies avec pertinence et mises en relation avec l'analyse de l'audit patrimonial. - Les points positifs et les pistes d'optimisation sont mis en exergue et tiennent compte du contexte exposé et du régime civil du client.
	C1.5 Evaluer la sensibilité au risque du client en utilisant l'indicateur SRRI (synthetic risk and reward indicator) pour préconiser des allocations d'actifs et/ou les instruments financiers adaptés au profil risque déterminé et au projet de vie du client.		CR1.5 - La tolérance au risque, les connaissances et l'expérience du client sont classifiés avec justesse (Note SRRI de 1 à 7). - Le profil client établi est juste et argumenté. - Les préconisations sont adaptées au profil du client et à son projet de vie.
	C1.6 Rédiger le bilan patrimonial en s'appuyant sur les différents éléments d'analyse de la phase exploratoire (audit, niveau de risque et objectifs) pour proposer des pistes de réflexion et des axes de travail privilégiés au client.		CR1.6 - Le bilan patrimonial est rédigé de façon claire et précise. - Il comprend l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en place d'une proposition de stratégie patrimoniale personnalisée. - Les préconisations patrimoniales sont pertinentes : elles permettent d'adapter le patrimoine existant pour le mettre au service des projets de vie de son détenteur.

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>
<b>BLOC 2 Conseiller et commercialiser des montages d'ingénierie patrimoniale privée ou professionnelle</b>		
A1 Stratégie patrimoniale globale privée et/ou professionnelle	C2.1 Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement en détaillant les avantages, les inconvénients juridiques et économiques ainsi que les risques encourus pour proposer au client des solutions juridiques, fiscales et financières personnalisées au regard de sa situation personnelle ou professionnelle.	<b>C2.1 C2.2 C2.3 C2.4 Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous la forme d'un jeu de rôles</b> A partir d'un document décrivant un contexte de relation commerciale de type « gestion conseillée » en banque privée avec un client lui ayant confié la gestion de ses avoirs dans l'objectif de disposer d'un portefeuille de valeurs mobilières équilibré et diversifié, le, la candidat(e) présente à ce client fictif interprété par un jury constitué de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine, la stratégie d'investissement qu'il propose : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Choix des allocations dans les classes d'actifs éligibles</li> <li>- Identification des arbitrages nécessaires</li> <li>- Choix des titres financiers en fonction d'une analyse fondamentale, d'indicateurs financiers et du suivi de l'actualité</li> <li>- Prise en compte d'indicateurs d'investissement socialement responsable</li> </ul> Le, la candidat(e) développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.
A2 Stratégie d'épargne	C2.2 Proposer différents types d'enveloppes fiscales (PEA, assurance vie, compte titres...) et de supports d'investissement adaptés aux objectifs et à la sensibilité au risque du client pour diversifier les différentes classes d'actifs de gestion individualisée ou gestion collective afin de sécuriser et répartir le risque.	<b>CR2.1</b> - L'évolution des conditions économiques et des marchés est connue avec précision. - Les avantages, inconvénients et risques encourus en termes d'investissement par le client au regard de sa situation spécifique sont identifiés.
	C2.3 Sélectionner les fonds durables réellement engagés en privilégiant les labels de type ISR, Greenfin ou Finansol pour les intégrer dans les offres de placement afin de favoriser un investissement responsable et éthique.	<b>CR2.2</b> - Le fonctionnement, la fiscalité ainsi que les avantages-et inconvénients (dimension économique et juridique) des différents types d'enveloppe fiscales et supports d'investissement sont connues et proposées avec pertinence. - Les propositions incluent différentes classes d'actifs et sont en adéquation avec le choix des enveloppes fiscales et des supports d'investissement (actions, obligations, monétaires, parts de sociétés immobilières, OPCVM, FCP, FCPI...).  <b>CR2.3</b> - Les exigences des labels durables sont connues et leurs spécificités expliquées : généralistes, verts ou solidaires. - Les exclusions des labels sont identifiées et comparées au profil du client. Le choix des fonds thématiques est pertinent, il repose sur l'analyse : - Des perspectives de rendement et des performances passées ; - De la durée de détention recommandée ; - Du ratio Sharpe (mesure du couple rendement/ risque) ; - De la volatilité des fonds (SRII). La sélection est faite selon les convictions et souhaits du client.
	C2.4 Construire une stratégie de placement en recherchant, au moyen des mathématiques financières, un juste équilibre entre risque et rendement pour réaliser des investissements diversifiés dans une logique d'optimisation des actifs financiers.	<b>C2.5 C2.6 C2.7 C2.8 C2.9 C2.10 C2.11 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle</b> A partir d'un document décrivant un contexte de relation commerciale avec un client, le, la candidat(e) fournit un document de synthèse au sein duquel il, elle propose une stratégie patrimoniale adaptée au profil du client, intégrant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Des préconisations en matière de choix d'actifs générateurs de revenus complémentaires pour la retraite</li> <li>- Des préconisations en matière de choix de protection sociale</li> <li>- Des préconisations d'investissements immobiliers et d'actions visant à l'optimisation du patrimoine actuel du client</li> <li>- Un plan de transmission du patrimoine professionnel et/ou privé du client permettant d'anticiper les problématiques successorales et de minimiser les impacts fiscaux</li> <li>- Des préconisations de solutions de financement des projets d'investissement du client intégrant les avantages, inconvénients et risques de chacune d'entre elles</li> </ul>
A3 Stratégie patrimoniale Retraite et protection sociale	C2.5 Bâtir une stratégie d'investissement / préparation pour la retraite en fonction de la simulation de la pension future du client pour lui proposer l'acquisition d'actifs immobiliers et/ou financiers qui produiront des revenus complémentaires.	<b>CR2.4</b> La stratégie proposée : - Prend en compte l'ensemble des contraintes données (capacité de risque, disposition à prendre des risques et l'horizon de placement) ; - Comprend des investissements diversifiés (traditionnels, durables, exotiques, crowdfunding, cryptomonnaies...). Les formules fondamentales de mathématiques financières (calcul de rendement, taux de croissance annuel moyen, intérêts composés ...) sont connues, les calculs sont justes et leur interprétation pertinente.
	C2.6 Anticiper les risques sociaux (accident, maladie, décès...) selon le statut et les régimes (obligatoires et facultatifs) de santé et de prévoyance auxquels le client est rattaché en évaluant leurs conséquences juridiques et économiques pour optimiser le choix de protection sociale du client en vue de pérenniser sa situation financière et celle de ses proches.	<b>CR2.5</b> - Les logiciels dédiés aux estimations retraite sont maîtrisés. - Les propositions de compléments de revenus sont pragmatiques et efficaces, elles comprennent des actifs immobiliers et financiers (Prévoyance, ingénierie sociale, épargne salariale, SCPI, SCI, OPCI...).  <b>CR2.6</b> - L'impact des risques sociaux est détaillé avec précision selon le contexte de protection sociale du client. - Le droit du travail, de la sécurité sociale et le droit social européen sont utilisés à bon escient. - Les préconisations en termes de prévoyances, ingénierie sociale, épargne salariale sont pertinentes et réalistes.
A4 Stratégie patrimoniale Immobilier	C2.7 Conseiller le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier en effectuant des montages juridiques, financiers et fiscaux adaptés à sa situation patrimoniale pour obtenir des revenus complémentaires, défiscaliser ou profiter d'un effet de levier.	<b>CR2.7</b> Les préconisations prennent en compte avec pertinence les éléments suivants : - Le financement de l'achat ; - La fiscalité liée à l'investissement ; - L'évolution du prix de l'immobilier sur la zone souhaitée ; - Les différents calculs de rentabilité : cash-flow, Taux de Rentabilité Interne (TRI), Valeur Actuelle Nette (VAN). Les calculs sont justes et les données fiables. Les montages proposés sont adaptés aux souhaits et à la situation du client.
A5 Stratégie de transmission de patrimoine	C2.8 Apporter les conseils adaptés en matière de préparation à la transmission de l'entreprise pour déterminer le mode de cession à titre gratuit ou onéreux adaptés aux souhaits du client professionnel dans une logique de maîtrise des droits de mutation.	<b>CR2.8</b> - Les types de cessions sont connus (à titre gratuit : succession, donation simple, donation-partage...), à titre onéreux, à titre temporaire (location gérance), en pleine propriété ou en démembrement de propriété (nue-propriété, usufruit). - Leur impact est détaillé économiquement et juridiquement. - Les simulations sont justes.

	C2.9 Proposer un plan de transmission patrimoniale au client privé ou professionnel en prenant appui sur les dispositifs juridiques et fiscaux en vigueur (pacte Dutreil, donation, donation-partage, ...) afin d'anticiper les problématiques successorales et minimiser l'impact fiscal.		CR2.8 et CR2.9 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les obligations et impacts juridiques et fiscaux de la transmission de patrimoine sont détaillés avec pertinence et calculés avec justesse.</li> <li>- Le plan de transmission est réaliste et cohérent avec l'ensemble du patrimoine et des souhaits du client.</li> <li>- Il optimise la transmission successorale et permet son anticipation.</li> </ul>
A6 Commercialisation et financement	C2.10 Communiquer pédagogiquement en français et en anglais en clarifiant les aspects techniques pour convaincre le client de l'intérêt de la mise en place des stratégies élaborées en commun afin de conclure la vente en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.		CR2.10 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les aspects techniques des stratégies à mettre en place sont expliqués avec clarté.</li> <li>- La communication s'appuie sur des visuels structurés et facilement lisibles.</li> <li>- Les exemples et les simulations sont adaptés à la stratégie définie.</li> <li>- Ils sont simples et compréhensibles par tous.</li> <li>- L'anglais est maîtrisé (niveau B1 du CECRL - Cadre européen commun de référence pour les langues).</li> <li>- Les termes professionnels (techniques et commerciaux) sont justes et compréhensibles dans les deux langues.</li> </ul>
	C2.11 Constituer, avec le client, les dossiers de financement spécifiques en prenant appui sur sa maîtrise des techniques de financement et l'analyse des risques financiers pour les défendre auprès des parties prenantes (services ou établissements concernés) en vue de l'obtention d'un accord de crédit assorti de conditions avantageuses (taux, garantie, durée frais de dossier...).		CR2.11 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les techniques de crédits sont séparées en 2 grandes familles : à court terme (découvert, escompte, affacturage...) et à moyen long terme (crédit d'investissement, crédit-bail, prêt bancaire...).</li> <li>- Les avantages-inconvénients et risques des crédits sont détaillés sur les plans économique et juridique avec justesse.</li> <li>- Les calculs intègrent avec justesse les mathématiques financières.</li> <li>- Les dossiers sont constitués avec rigueur et exhaustivité.</li> </ul>

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>
<b>BLOC 3 Créer son cabinet, développer et pérenniser son portefeuille client privé ou professionnel</b>		
A1 Création d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant	<p>C3.1 Réaliser un business plan de la future activité d'indépendant en structurant son projet sur 3 ans pour en vérifier la viabilité afin de quantifier les financements à mobiliser pour la mise en œuvre du projet.</p> <p>C3.2 Respecter le cadre réglementaire et les conditions fixées par l'AMF pour s'installer en tant que conseiller en gestion de patrimoine indépendant.</p> <p>C3.3 Déterminer les produits à commercialiser auprès des clients en fonction du positionnement du cabinet pour rechercher les fournisseurs et les partenaires financiers afin d'assurer la pérennité économique du cabinet.</p>	<p><b>C3.1 C3.2 C3.3 C3.4 C3.5 C3.6 C3.7 C3.8 C3.9 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale individuelle</b></p> <p><i>Production écrite</i></p> <p>A partir d'un document décrivant un contexte d'opportunité de développement d'activité, le, la candidat(e), dans une posture entrepreneuriale, conçoit un projet de création d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant.</p> <p>Il, elle produit un document de synthèse contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les étapes-clés du projet</li> <li>- Les composantes de l'ingénierie de projet</li> </ul> <p><i>Présentation orale devant un jury composé de 2 à 4 professionnels de la gestion de patrimoine</i></p> <p>Sur la base du document de synthèse produit en amont, le, la candidat(e) présente de façon synthétique et convaincante le projet de création d'entreprise et sa mise en œuvre opérationnelle.</p> <p>Il, elle développe son argumentation et répond aux questions et objections du jury.</p>
A2 Développement et fidélisation du portefeuille clients	<p>C3.4 Mettre en place une stratégie de prospection omnicanale à court et moyen terme en utilisant les techniques de prospection traditionnelles et de social selling pour assurer la pérennité de l'activité et développer le chiffre d'affaires en respectant les règles du démarchage bancaire et financier.</p> <p>C3.5 Publier régulièrement des informations professionnelles sur les réseaux sociaux et/ou sur son propre site web en utilisant les techniques du marketing de contenu (content marketing) pour promouvoir son expertise afin d'augmenter le nombre de contacts et garder le lien avec les clients actuels.</p> <p>C3.6 Constituer un réseau d'apporteurs d'affaires experts, en interne et en externe, dans des domaines affiliés aux produits commercialisés pour acquérir des clients, comme pour les satisfaire en les recommandant à des professionnels spécialisés.</p> <p>C3.7 Améliorer le taux d'équipement des clients actuels en proposant de nouveaux produits dans le respect du droit commercial et de l'éthique pour satisfaire la totalité des besoins de la clientèle afin de renforcer le lien relationnel.</p>	<p>CR3.1 Le business plan prend en compte les éléments indispensables à la pérennisation de son activité de CGPI soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un statut adapté à son activité (SARL, SAS ...) et les statuts spécifiques (intermédiaire en assurance, conseiller en investissements financiers et éventuellement statut d'intermédiaires immobilier ;</li> <li>- Un ciblage de clientèle très précis et une stratégie d'acquisition et de fidélisation de clientèle ;</li> <li>- Un mix marketing comprenant un mix produit et communication très détaillés ;</li> <li>- L'ensemble des coûts spécifiques à son activité (adhésion à un groupement et cotisations obligatoires, coût d'agrément, coût d'exploitation...)</li> </ul> <p>CR3.2 - Les obligations de diplôme, d'expérience, d'adhésion et d'accréditations sont connues et respectées.</p> <p>CR3.3 - Les produits choisis sont en cohérence avec le positionnement stratégique de l'expert en gestion de patrimoine. - La liste des produits commercialisables est exhaustive et les fournisseurs sont identifiés avec pertinence. - Les obligations résultant de la réglementation du mécanisme des rétro commissions sont mises en place (ex : information du client sur le montant de commissions perçu...).</p> <p>CR3.4 - Le plan de prospection physique est réservé en priorité à la démarche de prospection de la clientèle professionnelle (visite en entreprise, participation à des manifestations professionnelles ciblées...).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le plan de prospection de la clientèle privée met en œuvre l'ensemble des techniques, analogique et digitales, adaptées à la clientèle cible (emailing, webinaire, publipostage...).</li> <li>- La stratégie est cohérente et permet de constituer un portefeuille de prospects diversifiés et conséquent.</li> </ul> <p>CR3.5 - Les publications proposées sont en lien avec des sujets spécifiques au métier de l'expert en gestion de patrimoine et à la clientèle ciblée. - Elles sont diversifiées (publications froides, chaudes, corporate et orientés clients). - Les contenus sont qualitatifs et pertinents.</p> <p>CR3.6 - La proposition d'équipes de professionnels est issue des réseaux privés et/ou professionnels des candidats et comprend des corporations en lien avec le métier (notaires, courtiers, comptables, avocats, fiscalistes...).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les rémunérations proposées sont attractives.</li> <li>- L'utilisation des portails professionnels en ligne et des réseaux sociaux professionnels est maîtrisée.</li> <li>- Le choix des partenaires est argumenté et justifié.</li> </ul> <p>CR3.7 - Les produits choisis sont en cohérence avec la stratégie du client et le positionnement de l'expert en gestion de patrimoine. - Les propositions d'équipements complémentaires sont justifiées et proposées dans un échange gagnant-gagnant et éthique.</p>
A3 Pérennisation de l'activité d'expert en gestion de patrimoine	<p>C3.8 Piloter l'activité à l'aide de tableaux de bord comprenant des indicateurs clés de suivi pour évaluer la performance au regard des objectifs fixés et mettre en place des actions correctrices afin de prévenir d'éventuelles difficultés.</p> <p>C3.9 Assurer la gestion commerciale, administrative et comptable de l'activité en mettant en place des outils de gestion appropriés pour respecter l'ensemble des obligations légales et pérenniser l'activité et sa réputation.</p>	<p>CR3.8 - Les indicateurs (KPI) sélectionnés (Chiffre d'affaires réalisé/CA prévu, répartition du CA par produit, panier moyen, marge réalisée/marge prévue, coût d'acquisition client, taux de conversion, taux de rétention, taux d'attrition, indice satisfaction clients, nombre de réclamations, taux de fidélisation ...) sont en adéquation avec la clientèle ciblée et le positionnement choisi. - Ils permettent de disposer d'une vue d'ensemble de l'activité et l'identification des actions correctrices à mener. - Les actions correctrices menées sont efficaces.</p> <p>CR3.9 - Les outils choisis permettent de gérer les devis, la facturation, les règlements fournisseurs, les obligations sociales et fiscales, le suivi de trésorerie. - Les déclarations fiscales (TVA, BIC, BNC, IS, CFE, comptes annuels...) et sociales (fiches de paye, déclarations sociales...) sont justes et les échéances sont respectées.</p>

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>
<b>BLOC 4 Suivre les réglementations et les procédures d'éthique et de déontologie financières en matière de conseil patrimonial privé ou professionnel</b>		
A1 Actualisation des compétences et savoirs	C4.1 Maintenir les capacités, les compétences et les connaissances nécessaires à l'activité en pilotant un dispositif de veille sur son périmètre pour respecter le devoir d'information et de conseil de l'expert en gestion de patrimoine afin de fournir un service professionnel personnalisé et actualisé dans le respect du RGPD.  C4.2 Surveiller la réglementation concernant les risques de non-conformité inhérents à la gestion de patrimoine en établissant leur cartographie pour restituer les informations aux parties concernées, afin de mettre en place les actions nécessaires.	<b>C4.1 C4.2 C4.3 C4.5 C4.6 Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle</b> A partir d'un document décrivant un contexte d'activité d'un cabinet conseil en gestion de patrimoine, le, la candidat(e) produit un document de synthèse contenant : - Un dispositif de veille réglementaire, juridique et informationnelle - Une cartographie du périmètre réglementaire propre à l'exercice de l'activité de gestion de patrimoine - Une cartographie des risques de non-conformité inhérents à l'activité de gestion de patrimoine - Une classification par typologie des fraudes et actions de blanchiment de capitaux - Une procédure de prévention des cations de fraude et de blanchiment de capitaux
A2 Suivi patrimonial	C4.3 Suivre les comptes des clients en utilisant les indicateurs de risques pour anticiper les risques potentiels et calculer leur impact afin de transmettre les informations et préconisations aux différents services concernés.	CR4.1 - Les étapes de la veille sont respectées. - Les sources identifiées sont fiables. - Elles portent sur l'ensemble des spécificités du métier d'expert en gestion de patrimoine (juridiques, réglementaires, sectoriels...) - Les données collectées sont vérifiées, analysées et triées avec rigueur avant leur diffusion.  CR4.2 - La cartographie des risques est exhaustive et précise. - Les axes gravité-probabilité sont respectés. - L'ensemble des risques est identifié et classifié avec justesse. - Les scénarios les plus probables, en fonction du contexte du client, sont évalués et expliqués sous la forme d'un écrit formalisé accessible et structuré. - Les informations sont restituées de manière précise et argumentée.  CR4.3 - Les indicateurs de risque sont connus et calculés avec justesse (volatilité, DSR ou semi-variance, beta baissier, max drawdown ou perte maximum, VAR value at risk, SRRI...) - Leur impact est calculé avec justesse et analysé en fonction du contexte client. - Les préconisations sont pertinentes.
A3 Conformité réglementaire	C4.4 Normaliser la méthodologie et les documents en lien avec son périmètre d'activité en prenant en compte les recommandations du code des standards et pratiques professionnelles pour assurer la transparence vis-à-vis de l'ensemble de sa clientèle.  C4.5 Respecter en permanence les réglementations en vigueur relatives à son périmètre d'activité pour accompagner ses clients dans le respect des directives, de l'éthique et de la déontologie.  CR.4.6 Détecter les opérations suspectes dans le cadre de la lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) en actualisant régulièrement les procédures de maintien de la sécurité financière de l'organisation en vue de leur déclaration aux autorités compétentes.	CR4.4 - Le périmètre d'action de l'expert en gestion de patrimoine est délimité de façon exhaustive. - Les documents dont il a le besoin dans le cadre de ses activités sont normalisés. - Les domaines qui ne sont pas de sa compétence sont connus et les spécialistes compétents identifiés.  CR4.5 Les réglementations des champs suivants sont connues et utilisées avec pertinence : - Etablissement de crédits et entreprises d'investissement ; - Assurance, prévoyance, retraite et gestion du patrimoine social ; - Investissement immobilier et financement.  CR4.6 - Les procédures informatiques de maintien de la sécurité financière au sein de l'organisation sont utilisées avec efficacité et permettent de détecter les actions suspectes. - La déclaration de soupçon est formalisée et transmise par voie rapide et sécurisée (télé déclaration ou courrier) selon les obligations légales via l'outil Sesterce pour la déclaration auprès de l'AMF ou ERMES pour le TRACFIN.