

REFERENTIEL D'ACTIVITE, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION

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. »

BLOC 1 : REALISER UN DIAGNOSTIC GLOBAL PATRIMONIAL ET FINANCIER DU CLIENT EN MOBILISANT LES TECHNIQUES DE GESTION DE PORTEFEUILLE ET MESURE DE PERFORMANCE

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
<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des actifs (le foncier et l'immobilier, le mobilier, les actifs financiers, les actifs d'exploitation) - Identification de(s) profil(s) <ul style="list-style-type: none"> • Revenus • Statut fiscal • Tolérance au risque • Objectifs • Contraintes - Choix de la méthodologie d'évaluation de l'actif - Analyse de la trésorerie des années précédentes et actuelle - Evaluation de la capacité de financement - Identification des besoins des clients/prospects et adapter les 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer les actifs de ses clients afin d'établir un bilan patrimonial - Analyser l'état financier d'une entreprise permettant une analyse stratégique - Organiser la collecte et analyser l'information financière afin d'établir un diagnostic de la situation financière - Identifier les objectifs et les contraintes du client afin de proposer une stratégie individualisée de gestion du patrimoine - Décrypter l'environnement juridique et financier du patrimoine professionnel ou privé permettant une analyse des risques et des opportunités associées - Déterminer le profil d'investisseur d'un client afin de construire un portefeuille de titres adapté - Analyser les composantes d'un patrimoine immobilier afin d'établir un diagnostic 	<ul style="list-style-type: none"> - Projet individuel : construction d'un portefeuille d'actifs optimal avec différents scénarios de financement. - Epreuve écrite de 1h30 : identification des objectifs d'un placement en fonction du profil du client, évaluation des caractéristiques de l'actif (risque et rentabilité attendue), construction d'un portefeuille. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'identification des besoins (objectif de performance, tolérance au risque, horizons de placement...) et des contraintes (revenus, statut fiscal, tolérance au risque...) est réalisée de manière satisfaisante - La détection des préconisations envisageables est effectuée en fonction de la situation et des contraintes du client

<p>produits et services au profil du client/prospect</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Définir le profil de son client, l'évaluer et le catégoriser afin d'identifier des solutions adaptées au profil du client 	<ul style="list-style-type: none"> - Epreuve écrite de 2h : gestion financière, besoin en fonds de roulement prévisionnel, budget de trésorerie, choix de financement et d'investissement. - Travail individuel écrit: analyse des états financiers (SIG), prévisions de trésorerie, précautions en matière de stratégie, droit des sociétés (structure juridique et statut juridique des dirigeants) 	<ul style="list-style-type: none"> - La mise en place de solutions adaptées aux besoins et aux contraintes du client est réalisée - La conformité des préconisations à la réglementation et à l'éthique professionnelle est satisfaisante - La proposition d'un mode de mise en œuvre pertinent est effectuée
--	---	---	--

BLOC 2 : ELABORER, SELON LES OBJECTIFS ET LES BESOINS DU CLIENT, DES PRECONISATIONS EN MOBILISANT DES TECHNIQUES JURIDIQUES, FISCALES ET FINANCIERES PERTINENTES DANS UN CONTEXTE DE GESTION PATRIMONIALE ET FINANCIERE

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
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre des techniques juridiques pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière en conformité avec la réglementation en vigueur et la situation du client pour évaluer les différentes formes de montage financier possible 	<ul style="list-style-type: none"> - Conseiller un particulier dans la gestion et la transmission de son patrimoine afin qu'il puisse optimiser ces opérations sur le plan juridique et fiscal - Evaluer les risques de contentieux fiscal afin de prévenir les poursuites juridiques - Elaborer des choix stratégiques, tenant compte de la diversité des règles juridiques et fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> - Exercices d'application en groupe : démembrement de propriété, régimes matrimoniaux - Epreuve orale de 30 minutes en groupe devant un jury : stratégie patrimoniale locative, stratégie et fiscalité en matière de donation - Travail individuel écrit de 2h : impôt sur le revenu, impôt sur la fortune immobilière, contrôle et contentieux fiscal, successions, la transmission et la reprise d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> - L'identification des tenants et des aboutissants des règles juridiques selon le contexte du client est réalisée et pertinente - Le choix des techniques utilisées selon le contexte du client est pertinent et opérant
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre des techniques financières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière pour apporter des solutions satisfaisantes au client 	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir un budget de trésorerie pour anticiper les difficultés financières et mieux piloter la trésorerie - Rechercher les outils financiers adéquats adaptés aux différentes situations possibles afin de proposer des décisions à court, moyen et long terme 	<ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas en groupe : construction de portefeuille (actions, obligations, diversifiés). L'objectif est le rendu d'un apport collectif : analyse du profil de l'investisseur et allocation 	<ul style="list-style-type: none"> - Le choix des techniques et des instruments financiers utilisés selon le contexte du client est pertinent

	<ul style="list-style-type: none"> - Apprécier le risque et la rentabilité des différents Placements en vue de construire un portefeuille optimal d'instruments financiers - Identifier les stratégies optionnelles pour couvrir les risques de son portefeuille de titres - Identifier les risques de taux et de change pour évaluer des projets d'investissements et sélectionner les plus rentables - Anticiper les évolutions des marchés pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée 	<p>d'actifs selon l'approche comportementale. L'objectif est également de construire un portefeuille d'actifs par le biais d'une évaluation des caractéristiques de l'actif (risque et rentabilité attendue), construction d'un portefeuille.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Travail individuel écrit de 2h : notion de risque, options, application des stratégies sur un portefeuille obligataire et en actions. Il s'agit d'exercices d'application en groupe : construction d'un portefeuille d'actifs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les différents scénarios possibles sur les résultats potentiels sont mis en évidence selon les techniques et les instruments financiers mobilisés - La détection des éléments clefs de la prise de décision est effectuée - Les éléments principaux du marché boursier comme la composition, les régulateurs, les infrastructures, l'évolution, etc. sont présentés - La compréhension des principaux marchés financiers : marché monétaire, marché des actions, marché obligataire
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre des techniques immobilières pertinentes dans un contexte de gestion patrimoniale et financière pour choisir l'investissement immobilier le plus adéquat selon la situation du client 	<ul style="list-style-type: none"> - Proposer un plan de financement à sa clientèle afin qu'elle mène à bien ses opérations d'investissement - Identifier les différents types de prêts afin d'optimiser le choix du mode de financement - Maîtriser les différents types d'investissement immobilier afin d'améliorer la rentabilité d'un patrimoine immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation en groupe portant sur le financement du patrimoine immobilier Il s'agit de travailler de façon collective sur une situation patrimoniale matérialisée par un cas pratique portant sur la 	<ul style="list-style-type: none"> - Les méthodes de gestion technique immobilière utilisées selon le contexte du client sont pertinentes - La détection des éléments clefs de la

	<ul style="list-style-type: none"> - - Anticiper les évolutions du marché de l'immobilier pour proposer un conseil adapté à ses clients dans la durée 	<p>défiscalisation du patrimoine immobilier et diversification immobilière</p> <ul style="list-style-type: none"> - Travail individuel de 2h portant sur l'environnement juridique de l'immobilier Il s'agit d'une épreuve écrite de 2h : gestion financière, besoin en fonds de roulement prévisionnel, budget de trésorerie, choix de financement et d'investissement. 	<p>prise de décision est effectuée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix du mode de financement est adapté à la situation du client - - L'analyse et l'anticipation des grandes tendances du marché immobilier sont pertinentes
--	--	---	---

BLOC 3 : PROSPECTER, DEVELOPPER ET FIDELISER UN PORTEFEUILLE CLIENT

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
<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'une veille commerciale sur les différents segments de la clientèle et sur l'offre de produits financiers, compte tenu des évolutions de la conjoncture économique, juridique et financière - Détection des opportunités commerciales (typologies de clients/prospects, produits de placement) - Analyse des besoins à partir de l'expression de la demande, analyser la demande - Proposition et promotion d'une offre commerciale adaptée aux attentes des prospects - Etablissement d'une relation professionnelle dans un cadre éthique et déontologique - Maîtrise des techniques d'entretien commercial - Dynamisation de l'offre de produits et de services auprès d'un portefeuille de clients - Etablissement et maintien d'une relation de confiance avec un portefeuille de clients. 	<ul style="list-style-type: none"> - En mettant en place un système de veille réactive automatisée et un process d'intelligence économique, exploiter, détecter et saisir les opportunités commerciales afin de prendre les meilleures décisions stratégiques et commerciales - En s'appuyant sur une typologie de prospects, identifier leurs besoins afin de leur proposer l'offre la plus adaptée - Par une segmentation précise, cibler la clientèle pour les campagnes marketing pour optimiser le taux de transformation - A partir d'un plan d'action commercial précis et programmé, piloter le plan d'actions afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés - En développant une plate-forme de produits liés à la conjoncture, élaborer une offre commerciale pour l'adapter à la clientèle - En s'appuyant sur les attentes du client, préparer et conduire l'entretien commercial pour atteindre son objectif de vente - Définir une stratégie de conduite d'entretien afin d'adapter les propositions commerciales aux besoins spécifiques du client - Accueillir, prendre contact pour créer un climat propice à l'entretien commercial - Découvrir les attentes et les besoins, contrôler et reformuler pour présenter une solution adaptée et argumentée 	<ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas en groupe : proposition des solutions selon l'objectif des prospects - Dossier collectif à restituer sur une thématique d'actualité : approche commerciale en milieu bancaire - Jeu de rôles : épreuve orale collective de 1h à partir de scénarios écrits, simulation d'entretien en face-à-face avec un prospect. - Entretien individuel de 1h : accueil, qualité d'écoute et de compréhension, volonté de satisfaire au mieux 	<ul style="list-style-type: none"> - L'identification du profil du client, ses choix et ses attentes sont repérés, hiérarchisés - Un argumentaire adapté au contexte du client et de la conjoncture économique, juridique et financière est adoptée - L'identification des informations nécessaires à l'entretien est effectuée - La définition des objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'entretien est établie préalablement - Des solutions commerciales appropriées sont proposées au client pendant l'entretien - L'explicitation des solutions

<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle de la qualité de service 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborer une solution négociée dans le cadre de la marge de manœuvre pour favoriser un accord gagnant-gagnant - En fin d'entretien, conclure et formaliser clairement l'accord pour éviter les fausses interprétations - Démarcher et suivre la clientèle en respectant les obligations réglementaires de façon à développer une attitude éthique et professionnelle - Respecter les exigences du dispositif de conformité et de contrôle interne dans le processus de la relation client - Agir dans le respect de la confidentialité et de la protection des données clients afin de respecter les contraintes réglementaires et de développer la confiance du client - Gérer l'offre produits/services auprès d'un portefeuille de clients pour améliorer la qualité du portefeuille de produits en veillant à la maîtrise des risques - Présenter au client les bénéfices, avantages et caractéristiques d'un produit en le conseillant en fonction de son profil - Proposer des actions correctives afin d'optimiser le portefeuille du client - Développer la relation clients afin de les fidéliser dans une stratégie de satisfaction client - Capitaliser les informations clients au moyen d'un logiciel de gestion de la relation clients - Etablir des tableaux de suivi de l'activité et des risques afin d'aider ses clients dans leur prise de décision et de gérer le portefeuille de titres d'une personne morale ou physique 		<p>commerciales proposées est établie de manière argumentée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le discours du client est recueilli et interprété en révisant son point de vue si besoin - La recherche d'une solution adaptée systématiquement recherchée pour le client est observée - Un comportement d'écoute active et de compréhension du client/prospect est adopté - Instauration d'une relation personnalisée en s'adaptant au client
---	--	--	---

BLOC 4 : METTRE EN OEUVRE ET COORDONNER LES ACTIVITES DE L'EQUIPE EN ASSURANT UNE VEILLE INFORMATIONNELLE SUR L'ENVIRONNEMENT SOCIOPROFESSIONNEL, JURIDIQUE, ECONOMIQUE ET FINANCIER DANS LE CADRE DE L'ACTIVITE

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
<ul style="list-style-type: none"> - Recrutement des collaborateurs - Coordination des tâches opérationnelles - Garantie de la cohérence des interventions des différents membres de l'équipe - Identification des compétences clés des membres de l'équipe - Identification des contraintes opérationnelles - Définition des objectifs - Définition du budget de fonctionnement - Réalisation d'une veille concernant l'actualité liée à l'environnement professionnel - Adaptation de sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des avoires, des techniques et de l'expérience 	<ul style="list-style-type: none"> - Piloter les projets opérationnels, en assurant la coordination opérationnelle des activités de l'équipe - Identifier les composantes du marché de la gestion patrimoniale et financière afin d'être en capacité à faire évoluer la gamme des produits proposés - Décliner les concepts du développement durable du secteur bancaire dans son activité quotidienne afin de proposer des produits responsables en phase avec les attentes des clients - Mettre en place un système d'intelligence économique et de veille stratégique en conduisant une recherche documentaire : textes de lois, règlements, documentation technique, économique et financière, afin d'adapter ses pratiques aux évolutions juridiques, économiques et financières liées à la profession - Réaliser les différentes phases du processus de veille en mettant en lien l'information recueillie avec le contexte. 	<ul style="list-style-type: none"> - Etudes de cas en petits groupes de leadership situationnel, de dynamique de cohésion et de décisions dans les équipes de direction, en relation avec l'analyse de profils de personnalité. Evaluation, sous forme de rapport écrit, de la prise en compte, par le dirigeant, des personnalités d'un comité de direction sur l'efficacité globale du management de l'entreprise. - Dossier individuel d'actualité juridique et réglementaire. Un suivi de l'actualité juridique concernant la réglementation liée à la gestion patrimoniale et concernant les évolutions de la fiscalité au cours des six derniers mois est à réaliser. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs et les responsabilités de chacun des membres sont définis - La coordination des activités est conduite en respectant les contraintes - L'analyse et la prise de recul sur ses pratiques, l'autoévaluation - Chacun transfère son expérience aux autres membres de l'équipe - Qualité de l'analyse des tendances de l'environnement professionnel

			<ul style="list-style-type: none">- La sélection des informations est pertinente ou adaptée au contexte et à la thématique abordée- Les sources d'informations sont variées- L'exploitation des informations est pertinente- La sélection des sources d'information est adaptée et actualisée
--	--	--	--

BLOC 5 : MANAGER ET AMELIORER LA PERFORMANCE D'UNE EQUIPE DE CONSEILLERS EN EXPLOITANT L'INFORMATION JURIDIQUE, ECONOMIQUE ET FINANCIERE NECESSAIRE A LA PRISE DE DECISION DANS UN CONTEXTE DE GESTION PATRIMONIALE ET FINANCIERE

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
<ul style="list-style-type: none"> - Organisation du travail de l'équipe - Suivi des activités de l'équipe - Organisation et animation des réunions d'informations, des réflexions - Motivation des membres de l'équipe - Élaboration d'un programme de formation - Maintien des conditions règlementaires requises pour exercer l'activité - Intégration des questions éthiques posées à la profession 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les missions et objectifs de l'équipe et de chaque membre afin d'établir une organisation claire et efficiente - Écouter les propositions des membres de l'équipe afin de développer l'intelligence collective par la collaboration - Travailler en équipe en hiérarchisant les priorités de façon à optimiser la productivité individuelle et collective - Utiliser les différents outils de planification et de reporting pour assurer le suivi et le contrôle des activités - Cerner l'environnement juridique, économique et financier du patrimoine professionnel ou privé en respectant le contexte juridique et les conditions d'exercice de la profession - Mettre en œuvre les principes propres à la déontologie professionnelle en respectant le Code monétaire et financier et le règlement général de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) 	<ul style="list-style-type: none"> - Mises en situation fondées sur des cas pratiques fictifs créés par l'équipe pédagogique et basés sur l'actualité en lien avec l'environnement socio-professionnel (blanchiment d'argent, protection des données personnelles, éthique...). Chaque étudiant est placé en situation de prise de décision et de coordination d'équipe. - Mission en entreprise : évaluation par l'entreprise d'accueil à partir de l'observation du candidat et de comptes rendus d'activités. Cette mission en entreprise sert notamment à évaluer les compétences managériales de l'étudiant. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'identification et la valorisation des potentialités des membres de l'équipe - La compréhension de la notion de dynamique de groupe - Un comportement d'écoute active et de compréhension de l'autre - Le travail est réalisé en équipe, chaque membre est impliqué - L'adoption des techniques d'animation de groupe - L'adoption des techniques de gestion des conflits

			<ul style="list-style-type: none"> - L'équipe est fédérée et mobilisée dans le cadre de la réalisation des objectifs de l'équipe - La coordination du groupe est assurée par un suivi régulier des activités - Des actions correctrices sont mises en œuvre si nécessaire - Les contraintes de l'environnement sont prises en compte - L'exactitude des connaissances relatives à l'environnement professionnel - La connaissance du contexte juridique et des conditions d'exercice de la profession
--	--	--	---

Autre élément constitutif de la certification professionnelle :

Pour obtenir la certification professionnelle, il faut valider la thèse professionnelle, en plus des 5 blocs de compétences.