

## Processus de certification

### 1- Appréciation des compétences

Chaque modalité d'évaluation décrite ci-dessous donne lieu à l'examen des compétences par une évaluation de type compétence présumée acquise ou présumée non acquise. A l'issue des évaluations (mises en situation professionnelles réelles reconstituées), les jurys et correcteurs d'épreuves complètent une fiche récapitulative comportant les résultats et leurs justifications à destination des membres du jury du grand oral, décisionnaire en matière d'octroi de la certification professionnelle.

### 2- L'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle sert de cadre à l'évaluation des compétences transversales par domaine (commercial, comportemental, organisationnel, technique, linguistique), voir tableau ci-après. Celles-ci seront évaluées par le candidat lui-même (auto-évaluation) et par son référent en entreprise (tuteur ou maître d'apprentissage). La fiche d'évaluation des compétences transversales sera transmise au jury du grand oral qui devra confirmer la validation d'au moins 3 domaines de compétences transversales pour l'octroi de la certification professionnelle.

Domaines de compétences transversales	
<b>Domaine commercial</b>	<b>Domaine organisationnel</b>
Culture client, sens du service	Autonomie
Résilience, Persévérance	Adaptabilité
Véhicule les valeurs de l'entreprise	<b>Domaine technique</b>
<b>Domaine comportemental</b>	Culture digitale
Aisance relationnelle, Communication orale	Pack office, bureautique
Ecoute, empathie	<b>Domaine linguistique</b>
Curiosité	Français – Qualité des écrits, orthographe
Sens des responsabilités, fiabilité, rigueur	

### 3- L'employabilité

Un livret d'employabilité sera constitué par le candidat sous un format numérique et constitué de plusieurs rubriques :

- Présentation (identité et coordonnées, valeurs personnelles, test de personnalité professionnelle, personal branding et réseaux sociaux),
- Parcours (de formation, professionnel, activités extra-professionnelles),
- Compétences (métiers, transversales, interpersonnelles, informatiques et digitales, linguistiques),
- Projet professionnel (ambitions, motivations, plan d'actions),
- Curriculum vitae,

Ce livret prendra la forme d'un site web personnel ayant pour but de démontrer l'employabilité du candidat lors de son passage devant le jury du grand oral. Le candidat pourra faire le choix d'intégrer à ce site tout élément qu'il jugera utile pour démontrer sa capacité à occuper le poste ciblé.

#### 4- Le grand oral

Le candidat présentera à la commission de grand oral son livret d'employabilité pendant une durée maximale de 20 min, s'ensuivra un échange avec le jury sur les éléments présentés et tout autre aspect professionnel que le jury souhaitera approfondir, pendant un maximum de 30 min.

A l'issue de l'échange et après délibération, le jury évaluera de manière définitive toutes les compétences, en statuant sur le fait qu'elles sont acquises ou non acquises. En effet, son rôle d'évaluation portera sur :

- Toutes les compétences professionnelles constitutives de chacun des blocs ainsi que la validation des blocs de compétences eux-mêmes.
- Les compétences transversales, le seuil minimal à atteindre étant la validation d'au moins 3 domaines de compétences transversales sur 5, dont obligatoirement le domaine commercial et le domaine comportemental.

Enfin, conformément à l'arrêté du 8 janvier 2019 fixant les critères associés aux niveaux de qualification du cadre national des certifications professionnelles, le jury de Grand Oral attestera que sont démontrés :

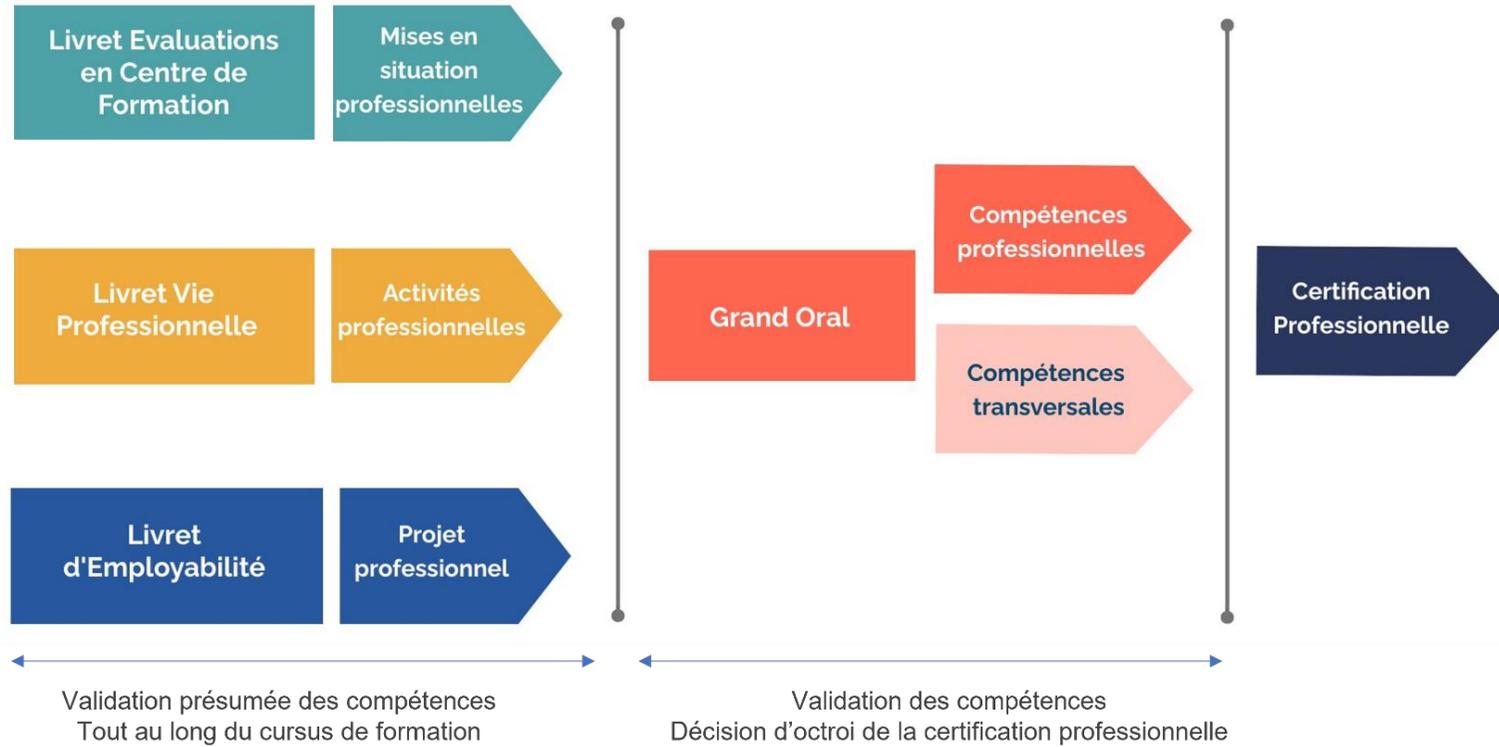
- La complexité des savoirs associés à l'exercice de l'activité professionnelle
- Le niveau des savoir-faire, qui s'apprécie notamment en fonction de la complexité et de la technicité d'une activité dans un processus de travail
- Le niveau de responsabilité et d'autonomie au sein de l'organisation de travail correspondent à une certification professionnelle de niveau 6

Et que le candidat a donné les preuves de sa capacité à :

- Organiser son travail dans des environnements complexes et changeants
- Concevoir et organiser des processus de travail
- Développer les compétences individuelles et collectives de son équipe

Après la complétion de ces éléments, le jury de grand oral pourra juger de la délivrance de la certification professionnelle au candidat. Il est seul décisionnaire en matière d'octroi de la certification professionnelle. Il peut délivrer la certification dans son intégralité, décider d'une validation partielle (qui donnera lieu à la délivrance d'un certificat par bloc de compétences obtenu), ou ne pas attribuer la certification. Il devra communiquer des éléments explicatifs dans les deux derniers cas et donner des axes d'amélioration au candidat, notamment s'il souhaite se présenter à une autre session de la certification.

Schéma récapitulatif du processus de certification



### Bloc 1 - Optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux

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><i>Les activités du Conseiller patrimonial, qu'il soit salarié ou indépendant, consistent à l'optimisation du portefeuille de clients patrimoniaux, elles portent sur :</i></p> <p><b>A1.1-</b> La réalisation d'une veille réglementaire stratégique et concurrentielle dans le but de repérer des opportunités</p>	<p><b>B1 / C1 :</b> Effectuer une veille réglementaire, tendancielle, concurrentielle au moyen d'outils digitaux (outils d'alerte, de veille concurrentielle, de veille tendancielle, règlementaire etc.), en organisant une remontée d'informations dans le but d'identifier des opportunités pour l'entreprise</p>	<p><u>Mémoire professionnel E1</u> <u>Bloc 1 / Compétences 1 + 2 + 3 + 4 + 5</u></p> <p>A partir d'une situation professionnelle réelle issue d'une activité professionnelle récente, le candidat présente une analyse réflexive de sa pratique professionnelle en tant que conseiller patrimonial et il propose des axes de développement.</p> <p>Dans ce cadre, il réalise un dossier écrit comprenant une analyse de l'entreprise, un diagnostic de son environnement, un plan d'actions opérationnel pour développer / optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux (montée en gamme d'une clientèle existante et/ou captation d'une clientèle externe).</p> <p>Le dossier écrit fera également l'objet d'une soutenance orale de 30 min suivi d'un temps d'échanges de 20 min devant un jury composé de 3 personnes (un intervenant du bloc 1, 2 ou 3 et deux professionnels).</p>	<p><b>CR 1.1.1-</b> Des outils de veille sont exploités : les sources sont diversifiées, la remontée d'informations est automatisée, les informations sont triées</p> <p><b>CR 1.1.2-</b> Les informations issues de la veille sont diffusées : Les destinataires sont identifiés, le support et la périodicité sont adaptés à la cible</p> <p><b>CR 1.1.3-</b> Les informations collectées sont exploitées : des possibilités sont identifiées, elles sont justifiées au regard des informations collectées</p>
<p><b>A1.2-</b> Elaboration d'un bilan des performances du portefeuille client et détection de leviers d'optimisation</p>	<p><b>B1 / C2 :</b> Caractériser le portefeuille client en le segmentant au moyen d'indicateurs de performance et détecter des opportunités de développement afin d'optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux</p>	<p>Dans ce cadre, il réalise un dossier écrit comprenant une analyse de l'entreprise, un diagnostic de son environnement, un plan d'actions opérationnel pour développer / optimiser le portefeuille de clients patrimoniaux (montée en gamme d'une clientèle existante et/ou captation d'une clientèle externe).</p> <p>Le dossier écrit fera également l'objet d'une soutenance orale de 30 min suivi d'un temps d'échanges de 20 min devant un jury composé de 3 personnes (un intervenant du bloc 1, 2 ou 3 et deux professionnels).</p>	<p><b>CR 1.2.1-</b> Le portefeuille client est caractérisé : la base de données clients est actualisée, la réglementation RGPD est respectée, les critères de qualification des clients concordent avec les objectifs de l'entreprise</p> <p><b>CR 1.2.2-</b> Les performances du portefeuille clients sont mesurées : des indicateurs de performance sont choisis, la base de données est triée selon les critères de segmentation choisis, un diagnostic est réalisé</p> <p><b>CR 1.2.3-</b> Des opportunités sont identifiées : une cible de client est déterminée, les possibilités de développement sont caractérisées (nature et objectifs)</p>

<p><b>A1.3-</b> La mise en œuvre de préconisations opérationnelles dans le respect de la stratégie de l'entreprise et dans le respect de contraintes définies</p>	<p><b>B1 / C3 :</b> Mettre en œuvre des préconisations opérationnelles afin de répondre à une situation caractérisée en mobilisant les techniques appropriées, en suivant et en mesurant l'efficacité des actions</p>	<p><i>Pour les candidats en situation de handicap : Selon les besoins des candidats des mesures en compensation du handicap sont mises en œuvre, que ce soit du point de vue organisationnel (temps supplémentaire) ou matériel, conformément au processus défini dans le Règlement de la certification.</i></p>	<p><b>CR 1.3.1-</b> Des préconisations opérationnelles sont définies (nature, temporalité, budget) : elles sont justifiées au regard de la stratégie de l'entreprise, elles sont en corrélation avec la cible</p> <p><b>CR 1.3.2-</b> La méthodologie de pilotage de projet est employée : Les objectifs sont fixés, les ressources et contraintes sont définies et respectées,</p> <p><b>CR 1.3.3-</b> L'efficacité du projet est établie : les actions sont suivies grâce à des indicateurs KPI, le ROI est mesuré (à défaut les gains directs / indirects)</p> <p><b>CR 1.3.4-</b> Les résultats sont analysés : Une comparaison est établie avec les objectifs fixés, des actions correctives sont proposées</p>
<p><b>A1.4-</b> La mise en avant des actions préconisées</p>	<p><b>B1 / C4 :</b> Communiquer pour promouvoir les actions préconisées en tenant compte des spécificités de la clientèle, de la diversité des publics et des attentes de la cible</p>		<p><b>CR 1.4.1-</b> La communication est adaptée à la cible : la cible de la communication est identifiée, les outils et les canaux choisis sont justifiés, les spécificités générationnelles sont prises en compte, la diversité des publics (notamment en situation de handicap) est prise en compte</p> <p><b>CR 1.4.2-</b> Le contenu de la communication est établi en fonction de la cible : les attentes de la cible sont établies, les actions préconisées sont mises en avant, des objectifs sont fixés</p> <p><b>CR 1.4.3-</b> L'efficacité de la communication est mesurée : des KPIs sont choisis et analysés</p>
<p><b>A1.5-</b> Le développement de la fidélisation client pour accroître la recommandation</p>	<p><b>B1 / C5 :</b> Améliorer la fidélisation client par des actions adaptées à l'entreprise et appropriées à la clientèle pour accroître l'Indice de Recommandation Client (IRC) et/ou le Net</p>		<p><b>CR 1.5.1-</b> La satisfaction client est analysée : elle est mesurée, la nature des éléments de satisfaction et d'insatisfaction sont identifiés, la fidélité est comparée aux chiffres clés du secteur</p> <p><b>CR 1.5.2-</b> L'expérience client est analysée : un persona est défini, le parcours client est cartographié (customer journey Mapping), les pain points sont identifiés</p>

	Promoter Score dans l'objectif de développer le portefeuille client grâce à la recommandation		<b>CR 1.5.3-</b> Un plan d'actions en faveur de l'accroissement de l'Indice de Recommandation Client et /ou le Net Promoter Score est établi : les actions sont définies, objectivées, mises en œuvre et mesurées
<p><u>Validation partielle</u> : Dans l'hypothèse où la certification professionnelle ne serait pas validée dans son intégralité, un certificat sera délivré à l'issue de la validation du 1<sup>er</sup> bloc de compétences</p>			

### Bloc 2 – Etablir un diagnostic patrimonial

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><i>Les activités du Conseiller patrimonial, qu'il soit salarié ou indépendant, consistent à l'établissement d'un diagnostic patrimonial de premier niveau, elles portent sur :</i></p> <p><b>A2.1-</b> Mise en place d'une relation de confiance avec le client</p>	<p><b>B2 / C1 :</b> Mettre en place une relation de confiance avec le client et tenir compte de ses spécificités, y compris en termes de handicap, en expliquant la démarche du bilan patrimonial (présenter les éléments constitutifs de celui-ci) pour cadrer ses attentes implicites et explicites en vue de définir des objectifs</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle réelle reconstituée E2</u> <u>Bloc 2 / Compétences 2 + 3 + 4 + 5</u></p> <p>Etude de cas écrite individuelle – 5h Le sujet support de l'étude de cas est une mise en situation professionnelle écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel en lien avec l'établissement d'un diagnostic patrimonial.</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Comprendre une situation</li> <li>· Utiliser des ressources de manière pertinente</li> <li>· Mobiliser ses compétences et connaissances en matière de découverte des éléments clés de la situation d'un client, exploitation de</li> </ul>	<p><b>CR 2.1.1-</b> Une posture professionnelle appropriée est adoptée : le niveau de langage est soutenu (ton, lexique), la communication est adaptée au canal utilisé (face à face, mail, téléphone), les codes de l'environnement professionnel sont respectés</p> <p><b>CR 2.1.2-</b> L'approche client est adaptée : la typologie du client est prise en considération, les spécificités sont intégrées (situation éventuelle de handicap, âge, niveau d'information)</p> <p><b>CR 2.1.3-</b> La démarche du bilan patrimonial est présentée : les constituants de l'étude personnalisée sont présentés, les objectifs sont formulés, les obligations déontologiques sont précisées (y compris le respect RGPD)</p> <p><b>CR 2.1.4-</b> Les attentes des clients sont traitées : les motivations, projets et contraintes du client sont exprimées, un cadrage temporel est précisé</p> <p><b>CR 2.1.5 –</b> La langue anglaise est utilisée de manière satisfaisante : le vocabulaire est adapté (champ lexical de la finance), les interactions sont fluides, le contenu de la communication est compris par les parties</p>

<p><b>A2.2-</b> Découverte des éléments clés de la situation d'un client</p>	<p><b>B2 / C2</b> : Découvrir les éléments clés de la situation du client du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel (situation matrimoniale) en sélectionnant les informations appropriées pour établir des constats patrimoniaux</p>	<p>celles-ci, d'évaluation des conséquences financières d'un événement, établir un bilan patrimonial de 1<sup>er</sup> niveau.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Rédiger un bilan patrimonial conforme aux éléments relatifs à la situation professionnelle présentée initialement</li> </ul> <p>La mise en situation E2 sera évaluée par un intervenant du bloc 2 et pourra faire l'objet d'une évaluation croisée pour en garantir l'objectivité.</p>	<p><b>CR 2.2.1-</b> La démarche de recueil des informations du client est initiée de manière globale : les éléments constitutifs du patrimoine sont recensés du point de vue des biens, des dettes et des obligations</p> <p><b>CR 2.2.2-</b> La découverte de la situation précise du client est réalisée : les informations clés sont sélectionnées du point de vue fiscal, financier, immobilier, assurantiel, prévoyance, professionnel, personnel</p>
<p><b>A2.3-</b> Exploitation des données du client</p>	<p><b>B2 / C3</b> : Exploiter les éléments fournis par le client en recourant aux données financières, fiscales, successorales, immobilières, professionnelles et assurancielles, retraite, prévoyance pour réaliser un bilan de premier niveau</p>	<p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'un diagnostic patrimonial.</p> <p><u>Mise en situation professionnelle réelle reconstituée E3</u> <u>Bloc 2 / Compétences 1 + 2 + 3 + 4</u></p>	<p><b>CR 2.3.1-</b> Les éléments fournis sont analysés : les particularités de la situation du client sont extraites des données financières, fiscales, successorales, immobilières, professionnelles, assurancielles, retraite et prévoyance</p> <p><b>CR 2.3.2-</b> Les informations récoltées sont exploitées : les forces et les axes d'amélioration de la situation patrimoniale du client sont énoncées, un diagnostic de la situation est réalisé</p>
<p><b>A2.4-</b> Anticipation d'un événement</p>	<p><b>B2 / C4</b> : Evaluer les conséquences financières, fiscales et juridiques d'un événement (retraite, divorce, décès) en anticipant l'évolution de la situation financière d'un client pour devancer un changement de situation</p>	<p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'un diagnostic patrimonial. Le cas-sujet sera transmis au candidat 3 semaines avant la date prévue de la mise en situation professionnelle pour préparation.</p> <p>Travail individuel avec restitution orale de 30 min suivi d'un temps d'échanges de 20 min devant un jury composé de 3 personnes (un intervenant du bloc 2, et deux professionnels).</p>	<p><b>CR 2.4.1-</b> Les répercussions d'un événement de type mariage, remariage, pacs, divorce, retraite, décès sont anticipées : des projections sont réalisées du point de vue financier, fiscal et juridique</p> <p><b>CR 2.4.2-</b> Les risques financiers encourus par le client dans l'hypothèse d'un changement de situation sont mis en évidence : les besoins financiers sont mesurés, la tolérance au risque est estimée</p> <p><b>CR 2.4.3-</b> L'aspect successoral de la transmission du patrimoine est étudié : l'anticipation de la transmission du patrimoine en cas de vie (donation) est comparée à celle en cas de décès (succession) en fonction des caractéristiques du client, de ses motivations et de ses contraintes</p>

<p><b>A2.5-</b> Réalisation du constat patrimonial</p>	<p><b>B2 / C5 :</b> Etablir et rédiger un constat patrimonial de premier niveau en prenant en considération tous les éléments fournis (y compris le cas échéant grâce à des interactions avec le conseiller clientèle du client) pour caractériser la situation du client</p>	<p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Comprendre une situation</li> <li>· Utiliser des ressources de manière pertinente</li> <li>· Mobiliser ses compétences et connaissances en matière de mise en place d'une relation de confiance, découverte des éléments clés de la situation d'un client, exploitation de celles-ci, d'évaluation des conséquences financières d'un événement, établir un bilan patrimonial de 1<sup>er</sup> niveau.</li> </ul> <p>Le jury jouera le rôle du décisionnaire en matière de validation présumées des compétences mobilisées.</p> <p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'un diagnostic patrimonial.</p> <p><i>Pour les candidats en situation de handicap : Selon les besoins des candidats des mesures en compensation du handicap sont mises en œuvre, que ce soit du point de vue organisationnel (temps supplémentaire) ou matériel, conformément au processus défini dans le règlement de la certification.</i></p>	<p><b>CR 2.5.1-</b> Un bilan patrimonial de premier niveau est rédigé, respectant les conditions de forme et fond : il est daté et exhaustif, il comporte les éléments personnels du client, il contient le bilan des stocks (actifs et passifs), il mentionne le compte des flux (revenus et dépenses)</p> <p><b>CR 2.5.2-</b> Un bilan épargne est établi : L'état des flux annuel est dressé comprenant les revenus de l'activité professionnelle et les revenus patrimoniaux, les dépenses (incompressibles, entretien des actifs, intérêts d'emprunts, obligations fiscales etc...) sont listées, le solde est présenté</p> <p><b>CR 2.5.3-</b> Un bilan retraite et prévoyance est établi : la fin de vie professionnelle est anticipée du point de vue des droits à la retraite, la situation du client au regard de sa protection sociale est présentée (prévoyance, accident de la vie, dépendance invalidité, ...)</p> <p><b>CR 2.5.4-</b> Un bilan successoral est établi : les droits et biens acquis par les proches du client sont déterminés, les frais de succession sont calculés selon la réglementation à vigueur</p>
<p><u>Validation partielle</u> : Dans l'hypothèse où la certification professionnelle ne serait pas validée dans son intégralité, un certificat sera délivré à l'issue de la validation du 2<sup>ème</sup> bloc de compétences</p>			

### Bloc 3 – Définir la stratégie patrimoniale

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><i>Les activités du Conseiller patrimonial, qu'il soit salarié ou indépendant, consistent à définir la stratégie patrimoniale appropriée à la situation du client, elles portent sur :</i></p> <p><b>A3.1-</b> Appréciation des stratégies possibles</p>	<p><b>B3 / C1 :</b> Exploiter le diagnostic patrimonial en déterminant les leviers de constitution, valorisation ou d'optimisation du patrimoine adaptés pour apprécier les stratégies possibles et les niveaux de risque associés. Le cas échéant, arbitrer sur la continuité de prise en charge d'un client en faisant appel, si nécessaire, à un expert pour garantir un niveau de service.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle réelle reconstituée E4</u> <u>Bloc 3 / Compétences 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7</u></p> <p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'une stratégie patrimoniale.</p> <p>Travail individuel avec temps de préparation de 1h30 et restitution orale de 30 min suivi d'un temps d'échanges de 15 min devant un jury composé de 3 personnes (un intervenant du bloc 3 et deux professionnels).</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Comprendre une situation</li> <li>· Utiliser des ressources de manière pertinente</li> <li>· Mobiliser ses compétences et connaissances en matière de réponses possibles (recommandations) à une</li> </ul>	<p><b>CR 3.1.1-</b> Les leviers de constitution du patrimoine sont identifiés : la cohérence du niveau de vie et des besoins est formulée, y compris dans le cas d'un handicap, la capacité d'épargne est exprimée au regard des revenus professionnels et financiers</p> <p><b>CR 3.1.2-</b> Les leviers de valorisation de patrimoine détenu sont identifiés : la valeur du patrimoine détenu est définie, les performances du patrimoine sont établies, (un arbitrage est réalisé entre des solutions de distribution et de capitalisation, selon le profil du client)</p> <p><b>CR 3.1.3-</b> Les leviers d'optimisation patrimoniale sont identifiés : les modes de détentions des biens immobiliers et financiers sont corrélés aux besoins du foyer et des objectifs visés, la protection de la famille est envisagée selon le profil du client</p> <p><b>CR 3.1.4-</b> Les valeurs du client (éthique, engagements) sont déterminées pour donner du sens à ses investissements : L'Investissement Socialement Responsable est présenté, l'investissement coopératif (ancrage local) est abordé</p> <p><b>CR 3.1.5-</b> Le périmètre professionnel est respecté et la continuité de prise en charge du client est assurée : le champ de compétences de l'expert à solliciter est déterminé, une demande est formulée, une synthèse de la situation du client est communiquée, le client est informé</p>

<p><b>A3.2-</b> Etablissement de recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière</p>	<p><b>B3 / C2</b> : Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en émettant des recommandations en lien avec l'épargne bancaire et financière pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur</p>	<p>problématique client identifiée à la suite de l'analyse d'un diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le cas échéant, faire appel à un expert si nécessaire</li> </ul> <p>Le jury jouera le rôle du décisionnaire en matière de validation présumée des compétences mobilisées.</p> <p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'une stratégie patrimoniale.</p>	<p><b>CR 3.2.1-</b> Le profil d'investisseur est déterminé du point de vue de l'épargne bancaire et financière : le niveau de risques accepté est défini, la durée du/des placement(s) est cadrée, la performance espérée est déterminée</p> <p><b>CR 3.2.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'allocation d'actifs financiers sont définies : un plan de placement est proposé, l'opportunité d'une diversification dans le choix des actifs est réalisée</p> <p><b>CR 3.2.3-</b> La modalité de gestion des actifs est définie : les approches discrétionnaire et consultative sont argumentées, un choix est réalisé</p> <p><b>CR 3.2.4-</b> Les règles en vigueur sont respectées : La fiscalité des produits est connue et respectée</p>
<p><b>A3.3-</b> Etablissement de recommandations en lien avec l'immobilier de rapport</p>	<p><b>B3 / C3</b> : Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en énonçant des préconisations en lien avec l'immobilier de rapport pour constituer, valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle réelle reconstituée E5</u> <u>Bloc 3 / Compétences 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7</u></p> <p>Etude de cas écrite individuelle – 5h</p> <p>Le sujet support de l'étude de cas est une mise en situation professionnelle écrite dont le contexte et la situation peuvent s'inspirer d'un cas réel en lien avec l'établissement d'une stratégie patrimoniale.</p> <p>Le candidat devra mobiliser ses compétences et démontrer sa capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre une situation</li> <li>Utiliser des ressources de manière pertinente</li> </ul>	<p><b>CR 3.3.1-</b> Le profil d'investisseur est déterminé du point de vue de l'immobilier de rapport : le niveau de risques accepté est défini, la durée du/des investissement(s) est cadrée, la performance espérée est déterminée</p> <p><b>CR 3.3.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissements immobiliers sont définies : un plan d'investissement est proposé, l'opportunité d'une diversification dans le choix des investissements est réalisée (SCPI, nue-propriété, ...)</p> <p><b>CR 3.3.3-</b> La modalité de gestion des actifs immobiliers est définie : gestion déléguée et autogestion sont argumentées, un choix est réalisé</p> <p><b>CR 3.3.4-</b> Les règles en vigueur sont respectées : La fiscalité des produits est connue et respectée</p>

<p><b>A3.4-</b> Etablissement de recommandations liées à la prévoyance</p>	<p><b>B3 / C4 :</b> Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la prévoyance (y compris invalidité et handicap) pour valoriser et/ou optimiser son patrimoine dans le respect des règles en vigueur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliser ses compétences et connaissances en matière de réponses possibles (recommandations) à une problématique client identifiée à la suite de l'analyse d'un diagnostic</li> <li>• Le cas échéant, faire appel à un expert si nécessaire</li> </ul> <p>La mise en situation E5 sera évaluée par un intervenant du bloc 3 et pourra faire l'objet d'une évaluation croisée pour en garantir l'objectivité.</p> <p>Le cas-sujet de la mise en situation se base sur des demandes telles que le candidat pourrait en recevoir en situation réelle en lien avec l'établissement d'une stratégie patrimoniale.</p>	<p><b>CR 3.4.1-</b> Le profil d'investisseur est déterminé du point de vue des solutions de prévoyance (y compris invalidité, handicap et accidents de la vie) : le niveau de risques accepté est défini, les besoins sont exprimés (prévoyance collective, individuelle, protection de la famille), le niveau de maintien des ressources (revenus de remplacement) souhaité est établi</p> <p><b>CR 3.4.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissements en solutions de prévoyance sont définies : un plan d'investissement est proposé, l'opportunité d'une diversification dans le choix des investissements est réalisée (santé, dépendance, décès ...)</p> <p><b>CR 3.4.3-</b> Les règles en vigueur sont respectées : La fiscalité des produits est connue et respectée</p>
<p><b>A3.5-</b> Etablissement de recommandations liées à la préparation de la retraite</p>	<p><b>B3 / C5 :</b> Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la préparation de la retraite pour anticiper le retrait de la vie professionnelle dans le respect des règles en vigueur</p>	<p><i>Pour les candidats en situation de handicap : Selon les besoins des candidats des mesures en compensation du handicap sont mises en œuvre, que ce soit du point de vue organisationnel (temps supplémentaire) ou matériel, conformément au processus défini dans le Règlement de la certification.</i></p>	<p><b>CR 3.5.1-</b> Le profil d'investisseur est déterminé du point de vue de la préparation de la retraite : le niveau de risques accepté est défini, la durée du/des investissement(s) est cadrée, les revenus complémentaires à générer sont cadrés</p> <p><b>CR 3.5.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissements en lien avec la préparation de la retraite sont définies : un plan d'investissement est proposé en produits d'épargne retraite, l'opportunité d'une diversification dans le choix des investissements est réalisée (PER, assurance vie, rente viagère immobilière ou issue de PEA, contrat de capitalisation...)</p> <p><b>CR 3.5.3-</b> Les règles en vigueur sont respectées : La fiscalité des produits est connue et respectée</p>

<p><b>A3.6-</b> Etablissement de recommandations liées aux dispositifs d'impôts sur le revenu et à l'optimisation fiscale</p>	<p><b>B3 / C6</b> : Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées aux dispositifs d'impôts sur le revenu et à l'optimisation fiscale afin de réduire la charge fiscale dans le respect des règles en vigueur</p>		<p><b>CR 3.6.1-</b> Le profil d'investisseur est déterminé du point de vue de la charge fiscale : le niveau d'imposition est défini, y compris l'IFI, les objectifs sont définis</p> <p><b>CR 3.6.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissement en lien avec les réductions fiscales sont définies : Les niches fiscales et les dispositifs de défiscalisation sont proposés et argumentés (FCPI, FIP, ...)</p> <p><b>CR 3.6.3-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissement en lien avec les déductions d'impôts sont définies : Abattements, déficit foncier</p> <p><b>CR 3.6.4-</b> En fonction du profil du client, des recommandations d'investissement en lien avec les crédits d'impôts sont définies</p>
<p><b>A3.7-</b> Etablissement de recommandations liées à la transmission du patrimoine</p>	<p><b>B3 / C7</b> : Répondre à la problématique du client (y compris lorsqu'il est porteur ou concerné par une situation de handicap) en formulant des recommandations liées à la transmission du patrimoine privé et professionnel dans le respect des règles en vigueur</p>		<p><b>CR 3.7.1-</b> La propriété du patrimoine est déterminée : du point de vue personnel (selon le statut matrimonial) et professionnel (selon le statut juridique)</p> <p><b>CR 3.7.2-</b> En fonction du profil du client, des recommandations en lien avec la donation sont réalisées : du point de vue de la donation en avancement de part et/ou hors part successorale</p> <p><b>CR 3.7.3-</b> En fonction du profil du client, des recommandations en lien avec la succession sont réalisées : démembrement de propriété, assurance vie, ...</p> <p><b>CR 3.7.4-</b> Les règles en vigueur en matière de transmission sont appliquées : du point de vue de la fiscalité de la succession et de l'application des droits de succession</p>

Validation partielle : Dans l'hypothèse où la certification professionnelle ne serait pas validée dans son intégralité, un certificat sera délivré à l'issue de la validation du 3<sup>ème</sup> bloc de compétences