

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

| <b>Bloc de compétences n°1 : Concevoir des stratégies en gestion et en transmission du patrimoine</b><br><i>(Ce bloc comprend une sensibilisation à la prise en compte des situations de handicap chez le client)</i>   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES ET DE COMPETENCES</b><br><i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i><br><i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i> |   | <b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b><br><i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>  |  |
| Activités et tâches   | Compétences associées aux activités et aux tâches   | Modalités d'évaluation   | Critères d'évaluation  |
| <p>A1. Elaborer des méthodes d'analyse du patrimoine des clients</p>  | <p>C1.1. Constituer une trame d'entretien client à destination des collaborateurs afin de s'assurer d'un recueil complet et systématisé des informations nécessaires à un conseil patrimonial approprié à la situation et conforme à la réglementation.</p> | <p><i>Pour la compétence C1.1 et C1.2</i><br/>                     Le candidat <u>rédige un document</u> décrivant une méthode à appliquer par des collaborateurs pour la réalisation d'une analyse patrimoniale comprenant</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une trame d'entretien client</li> <li>• Une méthode d'inventaire patrimonial</li> <li>• Une méthode de diagnostic patrimonial</li> </ul> <p>Le candidat sera ensuite placé dans une <u>situation fictive</u> où un cas client lui sera soumis afin de <u>démontrer le caractère opérationnel des documents produit</u>.</p> <p>Pour cela le candidat devra dans un premier temps conduire un <u>entretien oral avec des clients fictifs</u> (rôles tenus par des professionnels de la gestion de patrimoine) <u>en suivant la trame</u> qu'il a élaboré en amont.</p> <p>A l'issue de l'entretien, le jury fait état points positifs et des lacunes dans la trame du candidat.</p> <p>Ensuite, sur la base des informations et documents remis et recueillis relatifs à ces <u>clients fictifs</u> le candidat doit <u>rédiger un inventaire et un diagnostic patrimonial</u>. Pour cela il applique les méthodes qu'il a élaboré au préalable.</p> | <p>La liste des informations à recueillir auprès du client :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- permet un renseignement complet sur sa situation patrimoniale et personnelle ainsi que sur ses objectifs.</li> <li>- ne porte que sur des données utiles à l'analyse patrimoniale.</li> </ul> <p>La trame comprend un rappel sur les obligations imposées par la réglementation (document obligatoire, secret professionnel ...).</p> <p>Les termes employés sont précis et compréhensibles à la fois par un collaborateur, mais aussi par les clients.</p> <p>La méthode d'inventaire patrimonial permet :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de recenser et d'évaluer l'ensemble des éléments d'actif et de passif des clients.</li> <li>- d'évaluer le niveau d'imposition du patrimoine et des revenus du client.</li> <li>- de déterminer le profil socio-psychologique du client (environnement professionnel, habitudes de consommation, aversion au risque, etc.)</li> <li>- d'avoir une projection de l'évolution du patrimoine et des revenus.</li> </ul> <p>La méthode de diagnostic patrimonial donne les moyens d'identifier de manière exhaustive les risques patrimoniaux et les manques d'optimisation du patrimoine grâce à des critères clairs et opérationnels.</p> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
|   | <p>C1.2. Concevoir un processus commun pour la réalisation de l'inventaire et du diagnostic patrimonial des clients en vue d'harmoniser les pratiques au sein de la structure, de diminuer le risque d'erreur et de permettre aux collaborateurs de cibler les préconisations les plus utiles aux clients.</p>  | <p><u>L'inventaire et le diagnostic sont consignés dans un écrit</u> qui sera remis au jury pour être évalué.</p> <p>Après avoir éprouvé ses méthodes au travers de cas fictif, le candidat sera mis dans une <u>situation fictive d'entretien oral avec des collaborateurs</u> (rôles tenus par des professionnels de la gestion de patrimoine). Il expliquera alors à l'oral les méthodes qu'il a élaboré et répondra aux questions qu'un collaborateur pourrait être amené à poser dans cette situation.</p> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p> |   |
| <p style="text-align: center;">A2. Construire des stratégies patrimoniales relatives aux clients particuliers</p> | <p>C2.1. Élaborer des protocoles permettant de déterminer les modifications possibles de la situation conjugale des clients (changement de régimes matrimoniaux, PACS...) afin de permettre aux collaborateurs de répondre aux objectifs de ces derniers notamment sur les questions de transmission du patrimoine au conjoint, partenaire de PACS ou concubin.</p> | <p><u>Pour les compétences suivantes : C2.1 à C2.4</u></p> <p><u>Rédaction d'un vade-mecum</u> de la gestion et de la transmission du patrimoine privé des particuliers :</p> <p>Le candidat rédige un vade-mecum de la gestion et de la transmission du patrimoine des particuliers à destination de collaborateurs fictifs. Le document propose un panel de stratégies patrimoniales avec pour chacune le cas de figure auquel l'appliquer.</p>  | <p>Les protocoles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- présentent des changements de situation conjugale conformes au droit en vigueur.</li> <li>- permettent à ceux qui les appliquent de proposer aux clients des changements de leurs situations conjugales en adéquation avec leur projet familial, leurs besoins et leur profil.</li> </ul>  |
|   | <p>C2.2. Constituer une palette de modifications à proposer aux clients dans la composition de leur patrimoine, soit sur leur consistance (achat, vente de biens), soit sur leurs modalités de détention (en pleine propriété, en démembrement ...) afin de rationaliser le patrimoine du client en adéquation avec ses objectifs.</p>                              | <p><u>Etude de cas avec remise d'un écrit et soutenance orale</u> :</p> <p>Sur la base d'une analyse patrimoniale d'un client particulier fictif, le candidat doit <u>élaborer des préconisations</u> d'optimisation et de transmission de son patrimoine.</p>   | <p>La palette de préconisations :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est conforme au droit en vigueur</li> <li>- permet aux collaborateurs de disposer de solutions patrimoniales adaptées aux profils des clients, à leurs objectifs, à leurs besoins et aux spécificités de leurs patrimoines.</li> </ul>   |
|   | <p>C2.3. Mettre au point des mécanismes patrimoniaux adaptés aux situations de handicap actuelles ou potentielles du client ou de membres de sa famille, pour assurer la protection de ces personnes vulnérables et limiter leur éventuelle dépendance.</p>   | <p>Pour cela, il <u>applique les protocoles et les palettes de propositions qu'il a préalablement constitués</u>.</p> <p>Le candidat remet un écrit comprenant des préconisations accompagnées de leurs explications détaillées. Cet écrit doit être envisagé par le candidat comme un document à remettre au client,</p>  | <p>Les mécanismes patrimoniaux sélectionnés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- répondent aux besoins et aux contraintes nées du handicap, notamment en protégeant le patrimoine de la personne concernée et en lui assurant les revenus nécessaires pour faire face aux surcoûts entraînés par sa condition.</li> <li>- sont appropriés à la situation patrimoniale de la personne en situation de handicap et de ses proches, le cas échéant.</li> </ul> |
|   | <p>C2.4. Construire des stratégies fiscales à proposer aux clients pour optimiser la gestion et la</p>  |  | <p>Les stratégies fiscales :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sont conformes aux règles fiscales en vigueur.</li> </ul>   |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | <p>détention de leur patrimoine ainsi que la production de revenus et de charges en vue de les placer dans une situation d'imposition avantageuse tout en respectant la réglementation fiscale.</p>  | <p>et doit donc pouvoir être compris par un non-initié à l'ingénierie patrimoniale</p> <p>Dans un 2<sup>nd</sup> temps, le candidat est placé dans la situation d'expliquer à l'<u>oral</u> les stratégies de gestion et de transmission du patrimoine privé qu'il souhaite voir appliquées dans la structure, <u>à des collaborateurs</u>, dont le rôle est simulé par un jury professionnel.</p> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- permettent d'accomplir les objectifs des clients.</li> <li>- sont adaptées aux différents profils de clients.</li> <li>- prennent autant en compte les avantages des montages envisagés que leurs contraintes.</li> </ul>   |
|  | <p>C2.5. Evaluer les solutions proposées par ses collaborateurs sur les analyses et les stratégies patrimoniales les plus techniques en vue d'apporter la réponse la plus en adéquation avec les besoins du client et de s'assurer de la bonne application des processus mis en place.</p> | <p><u>Pour la compétence C2.5</u></p> <p><u>Etude de cas avec remise d'un écrit et soutenance orale :</u></p> <p>A partir d'un document fictif comprenant une analyse patrimoniale et des stratégies patrimoniales réalisés par un collaborateur pour le compte d'un client, tous les deux fictifs. Le bilan et les stratégies comportent des erreurs de fond et de méthodologies.</p> <p>Le candidat <u>doit identifier les erreurs et ce qui a amené le collaborateur</u> à les faire. Il rédige un texte pour en faire part à ce dernier, qui emprunte la forme d'un courrier électronique. Le courrier comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La liste des erreurs</li> <li>• Les <u>causes des erreurs</u></li> <li>• <u>Des conseils au bénéfice du collaborateur</u> pour qu'ils ne reproduisent plus ses erreurs.</li> </ul> <p>Cet écrit est remis au jury pour évaluation et dans un 2<sup>nd</sup> temps, le candidat est placé dans la <u>situation d'expliquer à l'oral ses erreurs à son collaborateur</u>, joué par un jury professionnel.</p> | <p>Les erreurs sont toutes identifiées.</p> <p>Les explications données au collaborateur sur ses erreurs sont suffisamment compréhensibles pour que celui-ci ne les reproduise plus.</p> <p>Le langage employé et l'attitude envers le collaborateur permettent à ce dernier d'y voir un moyen d'améliorer ses méthodes de travail et non une simple réprimande.</p> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  |   | <p>Le candidat expose d'abord ses remarques. Le jury lui pose ensuite les questions qu'aurait pu poser un collaborateur dans cette situation.</p> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p>  |  |
| <p>A3. Expertiser et optimiser la gestion et la transmission du patrimoine d'un client chef d'entreprise</p> | <p>C3.1 Examiner l'analyse patrimoniale d'un chef d'entreprise réalisée par un collaborateur pour mettre en lumière les interactions entre le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel.</p>  | <p><i>Pour les compétences C3.1- C3.2 - C3.3 - C3.4</i></p> <p><u>Etude de cas avec remise d'un écrit et soutenance orale :</u></p>   | <p>Le diagnostic patrimonial met en évidence :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les manques d'optimisation des patrimoines privés et professionnels.</li> <li>- Les risques résultant des interactions entre patrimoine professionnel et patrimoine personnel.</li> </ul>  |
|  | <p>C3.2 Préconiser des stratégies patrimoniales pour la gestion du patrimoine professionnel en vue d'assurer à la fois la prospérité de l'activité entrepreneuriale et une réponse aux besoins tenant à la vie privée du chef d'entreprise (ex. : adapter le régime matrimonial au risque professionnel en vue de protéger le patrimoine privé et la famille du chef d'entreprise).</p> | <p>Un document est remis au candidat lui décrivant la situation patrimoniale d'un client fictif chef d'entreprise, son profil, ainsi que ses objectifs concernant sa vie personnelle et sa vie professionnelle.</p> <p>Sur cette base, <u>le candidat doit rédiger des préconisations écrites à destination du client.</u></p>            | <p>La stratégie de gestion du patrimoine professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- permettent de répondre aux objectifs professionnels et personnels du client.</li> <li>- est appropriée au regard des particularités de l'entreprise du client.</li> <li>- est conforme au droit en vigueur.</li> </ul>   |
|  | <p>C3.3. Préparer la transmission de l'entreprise à un tiers ou à un membre de la famille du client afin d'anticiper les conséquences financières pour ce dernier (diminution du salaire, coût fiscal de la transmission...).</p>   | <p>L'écrit est remis à des examinateurs pour qu'il soit noté.</p> <p>Dans un deuxième temps, le candidat est placé dans la situation <u>de présenter à l'oral sa stratégie patrimoniale à son client et des membres de son entourage.</u> Le rôle de ces derniers est joué par les professionnels qui composent le jury de l'épreuve.</p> | <p>Le régime matrimonial proposé :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est adapté à la situation patrimoniale et professionnelle des membres du couple.</li> <li>- permet de limiter le risque de saisie, par les créanciers professionnels du client, des biens de son conjoint.</li> </ul>  |
|  | <p>C3.4. Prévoir des mécanismes de financement et/ou assurantiel afin de prendre en compte les besoins spécifiques d'un chef d'entreprise en matière de retraite et de prévoyance (décès, maladie, invalidité, incapacité).</p>   | <p>Le candidat présente d'abord au client son analyse de sa situation patrimoniale et ses préconisations. Le jury pose ensuite au candidat des questions que pourrait poser un client placé dans la même situation.</p> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p>      | <p>La stratégie de transmission :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- permet un transfert optimisé de l'entreprise en termes de coût et d'impact sur l'activité de celle-ci.</li> <li>- permet d'assurer le transfert de l'entreprise à la ou aux personnes désignées par le client.</li> <li>- est conforme au droit en vigueur, en particulier à la réglementation fiscale.</li> </ul> <p>Les mécanismes assurantiels et financiers proposés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- répondent aux objectifs du client en matière de retraite et de prévoyance.</li> <li>- sont adaptés au profil patrimonial du client, notamment à ses capacités financières et son train de vie.</li> </ul> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- sont appropriés à la situation personnelle du client, en particulier à son état de santé, son âge et sa situation familiale.</li> <li>- prennent en compte les spécificités du régime de protection obligatoire de la sécurité sociale propres à chaque catégorie professionnelle (assimilé salarié, TNS, profession libérale...).</li> </ul>  |
| <p>A4. Expertiser et optimiser la gestion et la transmission du patrimoine international d'un client</p> | <p>C4.1. Examiner l'analyse patrimoniale d'un client réalisée par un collaborateur en vue de mettre en lumière les conséquences des aspects internationaux de la situation du client sur son patrimoine.</p>  | <p><i>Pour les compétences C4.1 - C4.2 - C4.3</i></p> <p><u>Etude de cas avec remise d'un écrit et soutenance orale :</u></p>   | <p>L'examen du patrimoine du client révèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les éléments d'extranéité du patrimoine du client (c'est-à-dire des éléments entraînant l'application de règles juridiques émanant de deux pays différents).</li> <li>- Les manques d'optimisation du patrimoine du client.</li> <li>- Les risques patrimoniaux spécifiques liés à la situation internationale du client.</li> </ul> <p>La méthode de détermination du droit applicable en présence d'un élément d'extranéité est efficace.</p> <p>La stratégie proposée au client :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- respecte les règles nationales et internationales qui lui sont applicables.</li> <li>- prend en compte la réglementation nationale contraignante à l'égard de certains pays étrangers, notamment les règles relatives à lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.</li> <li>- La stratégie envisagée est en adéquation avec les besoins, le profil et les objectifs du client.</li> <li>- organise un mode de détention du patrimoine optimisé en combinant les différents droits nationaux applicables à la situation du client.</li> <li>- évite les effets négatifs de la détention de biens dans différents Etats.</li> </ul> |
|  | <p>C4.2. Déterminer les règles nationales et internationales applicables à la situation du client pour lui proposer les stratégies patrimoniales conformes au droit.</p>  | <p>Un document est remis au candidat lui décrivant la situation patrimoniale d'un client fictif qui présente des aspects internationaux, son profil, ainsi que ses objectifs concernant sa vie personnelle et sa vie professionnelle.</p> <p>Sur cette base, le candidat doit <u>rédiger des préconisations écrites à destination du client.</u></p> <p>L'écrit est remis à des examinateurs pour qu'il soit noté. Cet écrit doit être envisagé par le candidat comme un document à remettre au client, et doit donc pouvoir être compris par un non-initié à l'ingénierie patrimoniale</p> |   |
|  | <p>C4.3. Elaborer une stratégie patrimoniale internationale en sélectionnant des mécanismes parmi ceux que proposent les droits nationaux et internationaux dont relève le client afin de satisfaire au mieux les objectifs qu'il a fixé tout en tirant parti de sa situation internationale.</p> | <p><u>Mise en situation professionnelle orale devant un jury professionnel après remise de préconisations écrites :</u></p> <p>Le candidat est placé dans le rôle d'expert à qui est confié un <u>dossier</u> ne pouvant être traité par ses collaborateurs, en raison de son haut niveau de technicité. En l'occurrence, il s'agit d'un patrimoine présentant des aspects internationaux.</p> <p>Le candidat est placé dans la situation de <u>présenter sa stratégie patrimoniale à son client</u> et des membres de son entourage. Le rôle de ces derniers</p>                           |   |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  |  | <p>est simulé par les professionnels qui composent le jury de l'épreuve.</p> <p>Le candidat présente d'abord au client son analyse de sa situation patrimoniale et ses préconisations. Le jury pose ensuite au candidat des questions que pourrait poser un client placé dans la même situation.</p> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p> |  |
| <p><u>Mémoire individuel</u> (Epreuve commune aux différents blocs de compétence) : Au travers d'une étude de cas client fictif présentant un niveau de complexité avéré, l'apprenant devra identifier les actions à mener et la façon de les réaliser en vue de démontrer la parfaite maîtrise des compétences acquises durant la formation. Cette restitution écrite sera complétée par une soutenance orale de 30 minutes devant un jury composé pour partie de professionnels des secteurs d'études concernés (situation patrimoniale internationale, patrimoine professionnel, allocation d'actif, etc.).</p> <p>A noter qu'en cas de passage d'un ou plusieurs blocs de compétences individuels : le candidat ne sera pas évalué sur cette épreuve transversale, mais uniquement sur les épreuves prévues dans chacun des blocs.</p> |  |   |  |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

| <b>Bloc de compétences n°2 : Elaborer des stratégies d’allocations d’actifs financiers</b>  |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <b>REFERENTIEL D’ACTIVITES ET DE COMPETENCES</b><br><i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i><br><i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d’activités</i> |  | <b>REFERENTIEL D’EVALUATION</b><br><i>Définit les critères et les modalités d’évaluation des acquis</i>  |  |
| <b>Activités et tâches</b>  | <b>Compétences associées aux activités et aux tâches</b>   | <b>Modalités d’évaluation</b>  | <b>Critères d’évaluation</b>   |
| A5. Assurer le respect des obligations liées à la gouvernance des produits  | C5.1 Etablir une méthode permettant la constitution d’un profil de risque client (ses connaissances financières, son aversion au risque, sa capacité à subir des pertes, ses préférences concernant l’impact écologique et social de ses investissements) afin de proposer des placements en accord avec les besoins et objectifs du client. | <p><i>Pour la compétence C5.1</i></p> <p>Le candidat <u>rédige un document décrivant étape par étape une méthode</u> à appliquer par des collaborateurs pour la <u>réalisation d’un profil de risque</u>. Il comprend obligatoirement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une trame pour le recueil des informations utiles auprès du client</li> <li>• Une méthode de détermination du profil de risque par l’analyse des informations récoltées.</li> </ul> <p><u>Mise en situation professionnelle orale devant un jury</u> :</p> <p>Le candidat est placé dans la situation d’<u>expliquer</u>, à l’oral, <u>sa méthode</u> d’établissement d’un profil de risque <u>à des collaborateurs</u>, dont le rôle est joué par un jury professionnel.</p> <p>Le candidat présente d’abord la méthode qu’il a préalablement élaborée et éprouvée, puis le jury lui pose des questions pouvant être posées par des collaborateurs dans la même situation.</p> | <p>La trame :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- permet le recueil de l’ensemble des informations nécessaires à l’élaboration du profil de risque du client.</li> <li>- est conforme à la réglementation imposant l’établissement du profil de risque.</li> <li>- les questions/éléments demandés sont compréhensibles pour les clients qui devront fournir les informations</li> </ul> <p>La méthode est conforme aux règles régissant le traitement des données personnelles.</p> <p>La méthode est rédigée de façon suffisamment claire pour pouvoir être comprise par les collaborateurs.</p> <p>La méthode de détermination du profil investisseur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contient un nombre suffisant de profil différent pour tenir compte d’une grande variété d’investisseur</li> <li>- les conséquences associées à chaque type de profil investisseur sont clairement établies (ex. faculté ou non de proposer certains produits d’investissements atypiques).</li> </ul> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | <p>C5.2. Déterminer, pour chaque produit financier envisagé, le profil-type des personnes susceptibles d'y investir (marché cible) en vue de rationaliser le conseil en allocation d'actifs.</p> | <p><i>Pour la compétence C5.2</i></p> <p><u>Rédaction d'une méthode de délimitation d'un marché cible :</u></p> <p>Un document est remis au candidat lui listant les produits financiers que la structure fictive qui l'emploie souhaite proposer à ses clients.</p> <p>En premier lieu, sur la base de ces informations, le candidat <u>délimite un marché cible pour chacun de ces produits en justifiant</u> à chaque fois ses choix. Les propositions du candidat sont consignées dans un écrit remis au jury.</p> <p>Dans un second temps, le candidat est placé dans la situation <u>d'expliquer les marchés cibles qu'il a déterminé à ses collaborateurs</u>, dont le rôle est joué par un jury professionnel.</p> | <p>Le marché cible concorde avec les besoins, les objectifs, et les caractéristiques des investisseurs, ainsi qu'avec les spécificités du produit.</p> <p>Les critères de détermination du marché cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sont efficaces.</li> <li>- sont conformes à la réglementation sur la distribution de produits financiers.</li> <li>- compréhensibles par les collaborateurs et les clients (explication de la pertinence ou non du produit par rapport à son profil)</li> </ul> <p>Les conséquences pour le client de l'existence du marché cible sont précisées (si mon client fait partie du marché cible, ou n'en fait pas partie)</p> |
|--|--|--|--|

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
|  | <p>C5.3. Mettre en place et contrôler le respect des procédures et process liés à la gouvernance produit afin d'être en conformité avec l'obligation légale imposant cette procédure en cas de contrôle par les autorités compétences (Autorité des marchés financiers, association professionnelle).</p> | <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> <p><i>Pour la compétence C5.3</i></p> <p>Le candidat va <u>établir une procédure gouvernance produit</u> comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une chronologie des étapes à respecter</li> <li>- Le modèle du rapport d'adéquation</li> <li>- La procédure gouvernance produit (document obligatoire en cas de contrôle des autorités compétentes)</li> </ul> <p><u>Mise en situation professionnelle orale devant un jury</u> :</p> <p>Le candidat est placé dans la situation <u>d'expliquer, à l'oral, la procédure gouvernance produit à des collaborateurs</u>, dont le rôle est joué par un jury professionnel.</p> <p>Le candidat présente d'abord la procédure, puis le jury lui pose des questions pouvant être posées par des collaborateurs dans la même situation.</p> | <p>L'ensemble des documents sont conformes à la réglementation en vigueur.</p> <p>La chronologie permet de savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- quelle étape réaliser</li> <li>- à quel moment</li> <li>- les documents utiles à sa réalisation</li> </ul> <p>Le rapport d'adéquation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contient les mentions obligatoires</li> <li>- emploie un langage clair et précis, compréhensible par le client à qui le document est remis</li> </ul> <p>La procédure gouvernance produit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- détaille chaque étape permettant d'aboutir à une sélection de produits en adéquation avec les besoins, les objectifs et le profil du client.</li> <li>- prévoit les modalités de révision du rapport d'adéquation de chaque client (ex. : vérifier annuellement de potentiels changements personnels qui auront un impact sur les investissements).</li> </ul> |
| <p>A6. Analyser les marchés financiers et leurs variations</p> | <p>C6.1. Mettre en place des outils documentaires (veille, bibliographie, sitographie, etc.) afin d'optimiser le recueil des informations nécessaires à la construction de stratégies financières.</p>  | <p><i>Pour la compétence C6.1.</i></p> <p>Création, en collaboration, d'un système de veille opérationnel</p> <p><u>Plusieurs candidat, réunis en groupe</u>, doivent élaborer un <u>système opérationnel de veille</u> permettant, en continu, de prendre connaissance des informations utiles à l'élaboration et à la mise en place d'une stratégie en allocation d'actifs.</p> <p>À l'issue d'un délai fixé, les candidats doivent individuellement présenter leur système de veille devant un jury.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité</p>   | <p>Les sources de recueil d'information sont sérieuses et appropriées à l'analyse des marchés financiers.</p> <p>Les outils documentaires sont efficaces.</p> <p>La quantité d'information recueillie est suffisante, sans être trop importante pour pouvoir être traitée.</p>  |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  | <p>C6.2. Développer un processus de traitement des données pertinentes quant à l'évolution des marchés financiers en vue d'anticiper les variations de valeur des produits d'investissement.</p> | <p><i>Pour la compétence C6.2.</i></p> <p><u>Note de synthèse et d'analyse de données financières</u></p> <p>Un dossier est remis au candidat. Il contient des documents de sources diverses sélectionnés pour leur intérêt dans l'analyse de l'évolution des marchés financiers.</p> <p>Le candidat doit <u>rédigé une courte note</u> comprenant une <u>synthèse des données</u> essentielles, ainsi qu'une analyse de l'évolution probable des marchés financiers induite par ces informations.</p>   | <p>Le processus combine plusieurs méthodes d'analyse financière (<i>finance comportementale, psychologie financière, etc.</i>).</p> <p>Les méthodes d'analyse financière utilisées sont reconnues parmi les membres de la profession et éprouvées.</p>  |
|  | <p>C6.3. Informer les collaborateurs de façon claire et synthétique en vue de leur permettre d'ajuster efficacement les investissements des clients du cabinet.</p>                              | <p>Il <u>présente ses conclusions devant un jury spécialisé</u> (Gestionnaires de fonds ou d'allocation d'actifs)</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> <p><i>Pour la compétence C6.3.</i></p> <p>Suite au travail réalisé pour la compétence C6.2., le candidat devra <u>présenter à l'oral devant un jury jouant le rôle de collaborateurs, les conséquences de son analyse</u> sur le portefeuille des clients.</p> <p>Après cette présentation le jury posera au candidat des questions comme des collaborateurs le feraient dans de telles circonstances.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> | <p>La synthèse</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est suffisamment claire pour permettre aux collaborateurs de répercuter ces éléments sur leur portefeuille client</li> <li>- emploie des termes précis et conformes au vocabulaire utilisé sur les marchés financiers</li> <li>- énonce les conséquences immédiates, mais aussi à moyen et long terme, les éléments à surveiller pour voir l'évolution des points et des alertes soulevés.</li> </ul> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <p>A7. Construire une stratégie en allocation d'actif</p> | <p>C7.1. Sélectionner les fonds et les produits financiers appropriés et établir un rapport d'adéquation (document obligatoire) en vue de garantir la réalisation des objectifs du client.</p>   | <p><i>Pour les compétences C7.1 – C7.2 – C7.3</i><br/> <u>Elaboration d'une stratégie en allocation d'actifs :</u></p> <p>Un document est donné au candidat. Celui-ci fait état de la situation d'un client fictif et contient toutes les informations nécessaires à l'élaboration d'une stratégie en allocation d'actifs. Le cas décrit mentionne nécessairement que le client souhaite investir en partie dans des produits de finance durable.</p> <p>Sur la base des informations de ce document, le candidat <u>propose une stratégie d'allocation d'actifs</u> qui comprend obligatoirement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le profil de risque du client</li> <li>- Le contenu de la stratégie d'investissement à proposer au client</li> <li>- Le rapport d'adéquation</li> <li>- Les opérations financières nécessaires pour mettre en place la stratégie</li> </ul> <p>Le candidat est ensuite placé dans la situation de <u>présenter au client à l'oral la stratégie préalablement rédigée</u>. Le client, ainsi que ses proches ou conseillers, sont joués par des professionnels qui composent le jury.<br/>                     Le candidat doit également faire part au jury de la manière dont il mettra en place cette stratégie.</p> <p>Après ces explications, le jury posera des questions que pourraient poser des clients dans la même situation.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité</p> | <p>Les opérations en allocation d'actifs sont exécutées sur les marchés adéquats.</p> <p>Le profil de risque du client concorde avec ses préférences en matière de rendement, de risque et de type d'investissement (ex. il énonce bien la volonté du client d'investir dans la finance durable).</p> <p>Le rapport d'adéquation est conforme aux règles en vigueur et respecte le profil de risque du client.</p> <p>Les opérations sont conformes à la stratégie arrêtée avec le client.</p> <p>L'exécution des opérations respecte le droit qui les encadre.</p> <p>La présentation de la stratégie au client est exacte, claire et non trompeuse, notamment sur les risques liés aux investissements sur les marchés financiers.</p> |
|   | <p>C7.2. Choisir des fonds et des produits relevant de la finance durable pour permettre au client, s'il le souhaite, de participer à la transition écologique par ses investissements.</p>  |  |  |
|   | <p>C7.3. Exécuter des opérations sur les différents marchés financiers (actions, indices boursiers, devises, Forex, produits dérivés, taux d'intérêt...) en vue d'allouer les actifs du client selon les stratégies financières déterminées.</p> |  |  |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| A8. Gérer les actifs financiers des clients | <p>C8.1. Contrôler l'équilibre de répartition du portefeuille financier du client suivant des critères de rentabilité en vue de procéder aux ajustements nécessaires au maintien de la valeur du portefeuille.</p>   | <p><i>Pour les compétences C8.1 – C8.2.</i><br/> <u>Etude de cas avec remise de recommandations d'arbitrage</u></p> <p>Le candidat est placé dans la situation de devoir modifier les placements financiers de son client en raison d'un changement de conjoncture économique.</p> <p>Un dossier est remis au candidat qui contient :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La description de toutes les allocations d'actifs réalisées par un client fictif</li> <li>• Le profil de risque du client</li> <li>• La description d'un environnement politique et économique à un instant T.</li> </ul>  | <p>Les critères de rentabilité retenus permettent d'alerter efficacement sur la nécessité de modifier les placements financiers du client.</p> <p>Les déséquilibres et les pertes de rentabilité du portefeuille sont identifiés.</p> <p>L'analyse de l'équilibre prend en compte la particularité de chaque classe d'actif qui compose le portefeuille.</p>  |
|   | <p>C8.2. Arbitrer (c'est-à-dire modifier les allocations d'actifs) les stratégies et les placements choisis pour le compte du client en raison des fluctuations des marchés financiers afin d'éviter ou de limiter les pertes et d'empêcher que les objectifs du client ne soient pas remplis.</p> | <p>Sur la base de ces données le candidat doit <u>rédigier des préconisations d'arbitrage</u>. Son travail prend la forme d'un écrit qui comprend obligatoirement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une analyse de l'équilibre et de la rentabilité, présents et prévisibles, du portefeuille financier du client</li> <li>• La liste des changements que le candidat souhaite apporter dans les investissements du client, ainsi que leur justification.</li> </ul> <p>Le candidat est ensuite placé dans la situation <u>d'expliquer au client à l'oral les arbitrages</u> qu'il souhaite opérer sur son portefeuille financier.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> | <p>Le choix de recourir à un arbitrage est motivé par des arguments financiers et/ou, le cas échéant, par des arguments écologiques et sociaux.</p> <p>Les arbitrages sont adaptés au profil de risque du client.</p> <p>Les arbitrages proposés permettent :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de réaliser les objectifs du client.</li> <li>- d'assurer la rentabilité du portefeuille.</li> </ul> <p>Les explications données pour justifier les arbitrages sont compréhensibles par un client non spécialiste de l'investissement.</p> |

Mémoire individuel (Epreuve commune aux différents blocs de compétence) : Au travers d'une étude de cas client fictif présentant un niveau de complexité avéré, l'apprenant devra identifier les actions à mener et la façon de les réaliser en vue démontrer la parfaite maîtrise des compétences acquises durant la formation Cette restitution écrite sera complétée par une soutenance orale de 30 minutes devant un jury composé pour partie de professionnels des secteurs d'études concernés (situation patrimoniale internationale, patrimoine professionnel, allocation d'actif, etc..)

A noter qu'en cas de passage d'un ou plusieurs blocs de compétence individuels : le candidat ne sera pas évalué sur cette épreuve transversale mais uniquement sur les épreuves prévues dans chacun des blocs.

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

| <b>Bloc de compétences n°3 : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale pour une structure patrimoniale</b>   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES ET DE COMPETENCES</b><br><i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i><br><i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i> |  | <b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b><br><i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>  |   |
| <b>Activités et tâches</b>  | <b>Compétences associées aux activités et aux tâches</b>   | <b>Modalités d'évaluation</b>  | <b>Critères d'évaluation</b>  |
| A9. Mettre au point une stratégie de gestion du portefeuille-client   | C9.1. Créer des stratégies de prospection et de démarchage afin de permettre aux collaborateurs de trouver de nouveaux clients pour la structure.  | <i>Pour les compétences C9.1 – C9.2 – C9.3.</i><br><u>Rédaction d'une stratégie de gestion de portefeuille client</u>  | La stratégie de prospection :<br>- comprend l'utilisation d'outils efficaces et adaptés aux moyens de la structure (gestion de la relation client, prospection téléphonique, etc.).<br>- comprend une valorisation du réseau professionnel et personnel.<br>- sont conformes au droit en vigueur, notamment concernant les règles du démarchage téléphonique.<br><br>La trame de rendez-vous client :<br>- permet la création d'un climat de confiance entre le client et la structure représentée par le collaborateur.<br>- permet la compréhension des objectifs du client.<br>- permet de convaincre le client d'avoir recours aux services de la structure.<br>- intègre une méthode de traitement des objections.<br><br>Les clients dont la fidélisation est à prioriser sont identifiés.<br><br>Les outils choisis pour fidéliser les clients sont efficaces et éprouvés.<br><br>Les méthodes de fidélisation sont financièrement rentables.<br><br>Les objectifs de fidélisation sont clairement identifiés. |
|   | C9.2. Elaborer des trames de conduite d'un premier rendez-vous client à destination des collaborateurs pour faciliter l'acquisition de nouveaux clients.   | Le candidat <u>rédige un document décrivant sa stratégie globale de gestion du portefeuille client</u> de la structure. Le document comprend obligatoirement : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une stratégie de prospection</li> <li>• Une trame de conduite d'un premier rendez-vous client</li> <li>• Une stratégie de fidélisation de la clientèle</li> </ul>                                      |   |
|   | C9.3. Construire une stratégie de fidélisation de la clientèle à destination des collaborateurs afin de pérenniser les recettes de la structure et ne pas dépendre de l'acquisition constante de nouveaux clients.   | Cet écrit est remis au jury pour évaluation.<br><br><u>Mise en situation devant un jury professionnel</u>  |   |
|   | C9.4. Développer un réseau de partenaires proposant des produits (ex. : placement financier, produit d'épargne...) ou des services (ex. : notaires, avocats dont la présence pour certains actes est obligatoire) afin de proposer aux clients une expertise et une gestion de leur patrimoine optimale. | Le candidat est ensuite placé dans la situation <u>d'interroger un collaborateur sur ses pratiques commerciales</u> , dont certaines sont à revoir :<br>Le candidat doit poser des questions au collaborateur afin d'identifier les mauvaises pratiques du collaborateur.<br><br>Une fois le questionnement terminé, le candidat dresse le bilan et formule des recommandations qui sont évaluées par le jury. |   |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  |   | <p><i>Pour la compétence C9.4.</i><br/> <u>Rédaction d'une procédure de sélection de partenaires</u></p> <p>Le candidat devra rédiger une procédure de sélection des partenaires. Cette procédure devra présenter :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la liste des différents types de partenaires nécessaires au bon fonctionnement de la structure (ex. un expert-comptable, un notaire, des partenaires proposant des produits retraite ...).</li> <li>- des critères afin d'opérer un choix entre les différents partenaires en activité.</li> <li>- les situations dans lesquelles il peut être nécessaire de recourir à ces partenaires.</li> </ul> <p><u>Ces épreuves sont certificatives</u> et permettent de certifier les compétences de cette activité.</p> | <p>La liste des différents types de partenaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est exhaustive</li> <li>- permet de répondre à tous les besoins de la structure</li> </ul> <p>Les critères de sélection des partenaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sont basés sur des éléments objectifs.</li> <li>- respectent la réglementation en vigueur.</li> <li>- sont opérationnels</li> </ul> <p>La description des situations dans lesquelles les partenaires peuvent être sollicités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est conforme à la réglementation.</li> <li>- est suffisamment précise et détaillée.</li> </ul> |
| <p>A10. Assurer la conformité de l'activité de la structure avec les règles qui encadrent la gestion de patrimoine</p> | <p>C10.1. Souscrire les assurances et les garanties financières nécessaires à l'exercice du conseil en gestion de patrimoine en vue de respecter les normes légales (type d'assurance, montant garanti minimum, etc.).</p>  | <p><i>Pour les compétences C10.1 – C10.2 – C10.3 – C10.4.</i></p> <p>Rédaction d'une stratégie de mise en conformité d'une structure à la réglementation qui encadre l'activité de gestion de patrimoine</p>  | <p>Les manquements à la réglementation en matière d'assurance et de garantie sont identifiés.</p>  |
|  | <p>C10.2. Organiser l'ensemble des immatriculations, déclarations, démarches qui sont nécessaires à l'exercice de l'activité professionnelle de gestionnaire de patrimoine (soumise à une réglementation stricte, v. le détail dans le descriptif du dossier RNCP) auprès des autorités compétentes (adhésion obligatoire à une association professionnelle, inscription auprès de l'ORIAS) afin que les membres de la structure exercent leur activité légalement.</p> | <p>Un dossier est remis au candidat lui décrivant les pratiques d'une structure de gestion de patrimoine dans l'exercice de son activité, dont certaines sont contraires au droit en vigueur.</p> <p>Sur cette base, le candidat devra élaborer une stratégie visant à assurer le respect par la structure de la réglementation de l'activité de gestion de patrimoine. Cette stratégie comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une analyse de la situation de la structure concernant la conformité aux règles qui encadrent la gestion de patrimoine.</li> <li>• Des préconisations d'action et de création d'outils pour arriver à une gestion</li> </ul>  | <p>Les solutions d'assurance et de garantie préconisées permettent de protéger efficacement la structure en cas de sinistre.</p> <p>Le coût des solutions d'assurance et de garantie est raisonnable au regard des ressources de la structure.</p> <p>Les manquements aux formalités préalables à l'exercice de l'activité de conseil en gestion de patrimoine sont identifiés.</p> <p>La stratégie de mise en conformité permet à la structure de remplir toutes ses obligations légales en matière de formalités préalables à l'exercice de l'activité de conseil en gestion de patrimoine.</p>  |
|  | <p>C10.3. Superviser la mise en place des procédures de signalement imposées par la loi (lutte contre le blanchiment, traitement des réclamations, conflits d'intérêts, respect du secret professionnel, etc.) afin d'être en mesure</p>  |   | <p>Les absences de procédure de signalement obligatoires sont toutes identifiées.</p>  |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  | <p>de justifier de leur existence effective en cas de contrôle par les autorités compétentes.</p>   | <p>optimale et réglementaire de la structure de gestion de patrimoine.</p>  | <p>Les procédures de signalement mises en place :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- permettent une remontée efficace des informations aux autorités compétentes.</li> <li>- respectent les règles légales qui les encadrent.</li> </ul> <p>Les manquements à la protection des données personnelles sont identifiés.</p> <p>La stratégie de mise en conformité permet à la structure de remplir toutes ses obligations légales au regard de la protection des données personnelles.</p> |
|  | <p>C10.4 Assurer la conformité des activités numériques de la structure aux règles qui président le traitement des données personnelles (RGPD, recommandations de la CNIL, et propres à la gestion de patrimoine formulées par les autorités compétentes, etc.) afin d'assurer l'effectivité du droit à la protection des données personnelles et éviter des sanctions par les autorités compétentes.</p> | <p>Mise en situation professionnelle orale devant un jury professionnel</p> <p>Le candidat présente d'abord son analyse de la situation de la structure au regard de la réglementation de l'activité de gestion de patrimoine. Il explique expose ensuite la stratégie qu'il a mis au point ainsi que la façon dont elle doit être mise en œuvre.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> |  |
| <p><u>Mémoire individuel</u> (Epreuve commune aux différents blocs de compétence) : Au travers d'une étude de cas client fictif présentant un niveau de complexité avéré, l'apprenant devra identifier les actions à mener et la façon de les réaliser en vue démontrer la parfaite maîtrise des compétences acquises durant la formation Cette restitution écrite sera complétée par une soutenance orale de 30 minutes devant un jury composé pour partie de professionnels des secteurs d'études concernés (situation patrimoniale internationale, patrimoine professionnel, allocation d'actif, etc..)</p> <p>A noter qu'en cas de passage d'un ou plusieurs blocs de compétence individuels : le candidat ne sera pas évalué sur cette épreuve transversale mais uniquement sur les épreuves prévues dans chacun des blocs.</p> |   |   |  |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

| <b>Bloc de compétences n°4 : Manager les collaborateurs d'une structure patrimoniale</b>  |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES ET DE COMPETENCES</b><br><i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i><br><i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i> |   | <b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b><br><i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>  |  |
| <b>Activités et tâches</b>  | <b>Compétences associées aux activités et aux tâches</b>  | <b>Modalités d'évaluation</b>  | <b>Critères d'évaluation</b>   |
| A11. Manager les salariés et collaborateurs   | <p>C11.1. Motiver, fédérer et fidéliser les collaborateurs en utilisant des actions adaptées (soutien, accompagnement, sensibilisation au handicap, montée en compétences, etc.) afin de développer les compétences individuelles et collectives et de pérenniser les ressources humaines de la structure.</p>                      | <p><i>Pour les compétences C11.1 – C11.2 – C11.3.</i></p> <p><u>Mise en œuvre d'une stratégie de management interne</u></p> <p>Un dossier est remis au candidat lui décrivant l'état d'une structure de gestion de patrimoine du point de vue managérial (organigramme, profils des collaborateurs, tâches dévolues à chacun, etc.). Le cas décrit comprend au moins une situation de handicap à prendre en compte.</p>                                | <p>Le candidat propose des actions concrètes et réalisables permettant de créer un environnement de travail agréable, en particulier pour les collaborateurs en situation de handicap.</p> <p>Le candidat fait preuve d'empathie et adapte sa façon de communiquer et son style de management en fonction des collaborateurs, du contexte et de leur éventuel handicap.</p>  |
|   | <p>C11.2. Mettre en place une organisation de travail globale connue de tous les collaborateurs, prenant en compte, le cas échéant, les spécificités liées aux handicaps de certains salariés et suivre leur activité afin de faciliter le pilotage des tâches et de pouvoir anticiper et gérer les imprévus plus efficacement.</p> | <p>Sur cette base, le candidat devra <u>élaborer une stratégie de management</u> comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une analyse de la situation de la structure concernant les relations entre collaborateurs, l'organisation du travail et les besoins en compétences.</li> <li>- Des préconisations d'action et de création d'outils pour arriver à une gestion optimale de la structure de gestion de patrimoine.</li> </ul> | <p>L'organisation du travail proposée :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- est réaliste et adaptée aux spécificités des collaborateurs et du secteur de la gestion de patrimoine.</li> <li>- permet d'assurer l'efficacité de l'activité et la rentabilité de la structure.</li> <li>- opère un équilibre entre autonomie et contrôle en fonction du statut de chaque collaborateur.</li> </ul> <p>Les tâches des travailleurs sont planifiées.</p> <p>Les objectifs des travailleurs sont clairement définis.</p> |
|   | <p>C11.3. Analyser les compétences professionnelles des collaborateurs grâce aux outils des ressources humaines (entretien d'évaluation, professionnel, etc.) en vue de faire face aux évolutions des besoins humains du cabinet et du marché et de garantir la compétitivité du cabinet.</p>                                       | <p><u>Mise en situation professionnelle orale devant un jury professionnel</u></p> <p>Le candidat doit ensuite se mettre dans la peau du futur manager de la structure pour laquelle il a préalablement élaboré une stratégie de management.</p>   | <p>Le suivi de l'activité des collaborateurs permet le recueil des données nécessaires sans être excessivement intrusive à leur égard.</p> <p>L'évaluation du besoin en compétences tient compte des évolutions du secteur d'activité de la gestion de patrimoine.</p>   |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  | <p>Le candidat présente d'abord son analyse de l'état de la structure et propose les stratégies qu'il a mis au point ainsi que la façon dont elles doivent être mise en œuvre.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p>   | <p>Les outils d'analyse de compétence choisis sont adaptés à l'organisation de la structure et aux spécificités de chaque collaborateur.</p>  |
| <p>A12. Respecter le cadre juridique de la relation de travail avec les collaborateurs</p> | <p>C12.1. S'assurer du respect du temps de travail des collaborateurs en fonction de leur contrat de travail et des dispositions légales et conventionnelles afin de préserver la santé des salariés et éviter l'engagement de la responsabilité de la structure.</p>  | <p><i>Pour les compétences C12.1 – C12.2 – C12.3 – C12.4.</i></p> <p><u>Rédaction d'une stratégie de mise en conformité d'une structure avec la réglementation relative au travail :</u></p>   | <p>Tous les manquements à la réglementation sur le temps de travail sont identifiés.</p> <p>La stratégie de mise en conformité permet d'empêcher le non-respect du temps de travail des collaborateurs.</p>   |
|  | <p>C12.2. Contrôler et suivre la gestion des absences prévues (congés payés, formation, etc.) et imprévues (maladie, accident du travail, injustifiées, etc.) ainsi que l'ensemble des mouvements du personnel en vue de prévoir les formalités obligatoires à accomplir et d'anticiper les besoins de remplacement.</p>       | <p>Un dossier est remis au candidat lui décrivant l'état d'une structure de gestion de patrimoine du point de vue des ressources humaines (nombre de collaborateurs, types de contrat, absences, etc.). Le cas décrit comprend au moins une situation de handicap à prendre en compte.</p>   | <p>La stratégie de mise en conformité ne porte pas atteinte de façon disproportionnée à l'autonomie des collaborateurs dans l'organisation de leur travail.</p> <p>Tous les départs probables ou certains de la structure sont planifiés et qualifiés juridiquement.</p>  |
|  | <p>C12.3. Mettre en place et coordonner la politique de rémunération et de valorisation des collaborateurs en vue de maîtriser la masse salariale et d'avoir une vision globale des progressions salariales.</p>   | <p>Sur cette base, le candidat <u>devra élaborer une stratégie visant à assurer le respect par la structure de la réglementation relative au travail.</u> Cette stratégie comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une analyse de la situation de la structure concernant le respect des différentes réglementations applicables aux relations de travail.</li> <li>- Des préconisations d'action et de création d'outils pour arriver à une gestion optimale de la structure de gestion de patrimoine.</li> <li>- Une analyse des compétences professionnelles de chaque collaborateur et des besoins en formation annuelle continue de la structure.</li> </ul> | <p>Toutes les causes d'absence sont identifiées et qualifiées juridiquement.</p> <p>Les formalités incombant à l'employeur en matière d'absence et de mouvement du personnel sont régulièrement accomplies.</p>   |
|  | <p>C12.4 Vérifier que les obligations de compétence professionnelle initiale et de formations annuelles continues (obligation légale de formation) soient respectées par l'ensemble du personnel salarié afin d'être en conformité avec la réglementation et éviter la mise en œuvre de la responsabilité professionnelle.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Des préconisations d'action et de création d'outils pour arriver à une gestion optimale de la structure de gestion de patrimoine.</li> <li>- Une analyse des compétences professionnelles de chaque collaborateur et des besoins en formation annuelle continue de la structure.</li> </ul> <p>Le candidat rédige sa stratégie par écrit. Le document est remis au jury pour évaluation.</p> <p>Le candidat doit ensuite se mettre dans la peau du futur manager de ce service.</p>   | <p>La politique de rémunération est conforme au droit en vigueur, en particulier en matière de lutte contre les discriminations et de politique de conflits d'intérêts imposée en gestion de patrimoine.</p> <p>La politique de rémunération est équitable et basée sur des critères objectifs.</p> <p>La politique de rémunération est établie en adéquation avec les résultats de la structure et ne met pas en danger sa viabilité économique.</p> |

## REFERENTIEL DE COMPETENCES : EXPERT EN OPTIMISATION ET TRANSMISSION DU PATRIMOINE

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  |  | <p>Il est placé dans la <u>situation d'expliquer à l'oral sa stratégie de mise en conformité de sa structure</u> au droit du travail à ses collaborateurs. Leur rôle est joué les professionnels composant le jury.</p> <p><u>Cette épreuve est certificative</u> et permet de certifier les compétences de cette activité.</p> | <p>Tous les manquements à l'obligation de formation annuelle obligatoire sont identifiés.</p> <p>Les inaptitudes de collaborateurs à effectuer correctement leur travail sont identifiées.</p> <p>Un plan de développement de compétence est élaboré.</p> <p>La participation financière obligatoire de la structure à la formation professionnelle est chiffrée.</p> |
| <p><u>Mémoire individuel</u> (Epreuve commune aux différents blocs de compétence) : Au travers d'une étude de cas client fictif présentant un niveau de complexité avéré, l'apprenant devra identifier les actions à mener et la façon de les réaliser en vue démontrer la parfaite maîtrise des compétences acquises durant la formation Cette restitution écrite sera complétée par une soutenance orale de 30 minutes devant un jury composé pour partie de professionnels des secteurs d'études concernés (situation patrimoniale internationale, patrimoine professionnel, allocation d'actif, etc..)</p> <p>A noter qu'en cas de passage d'un ou plusieurs blocs de compétence individuels : le candidat ne sera pas évalué sur cette épreuve transversale mais uniquement sur les épreuves prévues dans chacun des blocs.</p> |  |   |   |