

**REFERENTIEL DE COMPETENCES ET DE CERTIFICATIONS**

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
	<b>Expert en Ingénierie Patrimoniale</b>		
	<b>Bloc 1. Structurer, développer et pérenniser son activité d'expert en ingénierie patrimoniale dans le respect de la réglementation et de la déontologie</b>		
<b>Activités du Bloc 1. Structuration, conformité et développement de l'activité de l'expert en ingénierie patrimoniale</b>	<p><b>B1C1.</b> S'assurer du respect des obligations et se prémunir des risques encourus en structurant et en dirigeant son activité, en tenant compte du cadre réglementaire et déontologique relatif à l'activité en gestion de patrimoine (règles en matière de démarchage- obligation d'informations notamment sur le droit de rétractation- transmission des documents obligatoires au client, respect des critères d'indépendance et de transparence dans l'exercice de son activité ...) et du droit pénal des affaires appliqués au métier.</p> <p><b>B1C2.</b> Appréhender les objectifs et le processus de déclaration de soupçons et être en mesure de l'appliquer en analysant la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le rôle de TRACFIN.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 1:</b> Etude de cas pratique sur la mise en place et le développement d'une activité en gestion patrimoniale.</p> <p><b>Durée :</b> 2 heures</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Le candidat est évalué à partir d'un cas pratique dans lequel celui-ci est diplômé en expertise ingénierie patrimoniale et recruté par un cabinet de courtage en assurance. Suivant le cas proposé, le candidat est un salarié en charge de développer auprès de la clientèle du cabinet de</p>	<p><b>B1Cr1.</b> Le candidat rappelle le cadre de tutelle de l'activité en gestion patrimoniale puis distingue dans l'environnement déontologique ce qui relève de la protection des clients des règles concernant le démarchage bancaire et financier des principales règles de bonne conduite ; notamment, les informations dues au client et l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client, enfin les réglementations sur la protection des données à caractère personnel et sur la lutte contre le blanchiment ainsi que sur le financement du terrorisme.</p>

	<p><b>B1C3.</b> Assurer la pérennisation de l'activité en concevant et en mettant en œuvre une stratégie marketing et commerciale auprès des clients et auprès des organismes proposant des solutions d'optimisation patrimoniale.</p> <p><b>B1C4.</b> Rendre plus efficace le suivi des opérations courantes en organisant la gestion administrative et documentaire de l'activité, tout en s'appuyant aussi sur des outils digitaux.</p>	<p>courtage une activité en gestion patrimoniale.</p> <p>Il est demandé au candidat de mettre en place et d'organiser le développement de l'activité en précisant tous les préalables, conditions et modalités sur lesquels il faudra qu'il soit vigilant pour être conforme aux exigences de l'administration. Puis le candidat proposera la stratégie marketing à suivre auprès de la clientèle.</p>	<p><b>B1Cr2.</b> Le candidat propose une stratégie et une organisation commerciale permettant d'obtenir une prise de rdv, dans laquelle on retrouve :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une lettre personnalisée du courtier à ses clients présentant ce nouveau service</li> <li>- Un argumentaire commercial reposant sur les caractéristiques de l'offre associées à leurs bénéfices pour le client.</li> </ul> <p><b>B1Cr3.</b> Le candidat propose une préconisation argumentée d'acquisition d'un logiciel sur la gestion de cette activité. Il réalise pour cela un mapping de positionnement présentant différents logiciels en mettant en avant la correspondance de celui choisi avec les besoins de l'organisation qu'il a la charge de mettre en œuvre.</p>
--	--	--	--

	<p><b>Bloc 2. Réaliser le diagnostic patrimonial d'un client en termes d'existant, d'attentes, de besoins et de comportements</b></p>		
<p><b>Activités du bloc 2. Recueil et analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial d'un client.</b></p>	<p><b>B2C1.</b> Valider que les objectifs collectés auprès du client correspondent à ses attentes et entrent dans le cadre de la lettre de mission préalablement signée avec celui-ci.</p> <p><b>B2C2.</b> Déterminer le cadre possible des projets patrimoniaux à court, moyen et long terme en collectant les informations relatives à la situation patrimoniale du client, en administrant un questionnaire, tout en identifiant son profil dans le cadre de son histoire personnelle et professionnelle.</p> <p><b>B2C3.</b> Affiner la nature et le niveau de recommandations pouvant être données en traitant les données du client, en analysant ses actifs et passifs constituant sa situation patrimoniale, tout en tenant compte des niveaux de tolérance du risque de celui-ci.</p> <p><b>A2C4.</b> Identifier certaines incohérences dans les attentes du client en rassemblant et en consolidant les données et les informations recueillies.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 2:</b> Mise en situation avec jeu de rôle sur le recueil d'informations permettant de réaliser un diagnostic patrimonial.</p> <p><b>Durée :</b> 30 minutes</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir d'une lettre de mission et d'informations préalablement remises au candidat, dans le cadre d'un jeu de rôle, il lui est demandé de recueillir toutes informations utiles afin de lui permettre d'élaborer un diagnostic patrimonial du client.</p>	<p><b>B2Cr1.</b> Le candidat a recueilli sans omission et en les sériant les données personnelles du client. (Etat civil- profession – revenus – épargne- biens mobiliers et immobiliers – emprunts – impôts – état de santé – mode de vie (charges de la vie courante) – priorités patrimoniales).</p> <p><b>B2Cr2.</b> Le candidat a procédé à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'enregistrement précis des données patrimoniales passées, actuelles et anticipées, des ressources, des charges, des actifs et des passifs sur son logiciel de gestion patrimonial.</li> <li>- la collecte des informations relatives à l'appétence au risque de son client.</li> <li>- l'intégration des facteurs économiques, financiers, juridiques et sociaux.</li> <li>- la hiérarchisation des données en conformité</li> </ul>

			<p>avec les attentes formulées par le client.</p> <p><b>B2Cr3.</b> Le candidat a conduit l'entretien de manière à détecter toutes les informations qui ne lui ont pas été communiquées et qu'à ce stade préliminaire de sa relation avec son client, il juge inopportun d'apparaître indiscret.</p> <p><b>B2Cr4.</b> Le candidat a tenu compte de la lettre de mission et de la priorisation des objectifs du client.</p> <p><b>B2Cr5.</b> Le candidat a sélectionné avec pertinence les données financières (revenus actuels et anticipés), ses emprunts en cours, ses comptes épargne, ses investissements mobiliers et immobiliers, ses contrats d'assurance (décès-invalidité, dépendance, épargne)</p> <p><b>B2Cr6.</b> Le candidat a sélectionné avec pertinence les données permettant de reconstituer sa carrière professionnelle et d'estimer le montant de ses pensions lors de sa retraite en préparant l'état des passifs et des actifs nets ainsi que les flux de ressources et de charges).</p>
--	--	--	---

			<b>B2Cr7.</b> Le candidat a traité les données du client et les a assemblées et consolidées en tenant compte de son niveau de tolérance au risque et des incohérences qu'il aura identifiées par rapport à ses attentes.
	<b>Bloc 3 : Analyser les environnements économiques et financiers impactant un patrimoine, identifier les investissements possibles de façon à aider le client dans ses décisions</b>		
<p><b>Activités du bloc 3. Analyse de l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion du patrimoine et préparation à la préconisation d'actions.</b></p> <p><b>B3A1.</b> Analyser les fondamentaux de l'économie réelle.</p>	<p><b>B3A1C1.</b> Appréhender la fonction de production et les mécanismes de création de valeurs en analysant les composantes de la macroéconomie (Evolutions sociologiques – économiques – politiques – écologiques – culturelles – démographiques...) et de la microéconomie (clients – fournisseurs – concurrence – partenaires, ...) ainsi que les préceptes du circuit économique (marché, prix, opérations, croissance, cycles).</p> <p><b>B3A1C2.</b> Décrypter le comportement et les motivations économiques du consommateur en analysant les déterminants liés à la consommation, l'épargne et l'investissement.</p> <p><b>B3A1C3.</b> Saisir l'interdépendance entre les marchés financiers et les institutions financières en identifiant</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 3 :</b> Etude de cas sur un sujet économique et financier avec soutenance orale.</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes de soutenance orale à partir d'un support écrit préalablement remis pour lequel il a 3 semaines de préparation.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Le candidat répond à une étude de cas sur un sujet d'actualité concernant l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion d'un</p>	<p><b>B3Cr1.</b> L'analyse du contexte économique et financier démontre que les concepts clés sont acquis (composantes macro et microéconomiques – consommation – épargne – investissements – systèmes monétaires européens et internationaux)</p> <p><b>B3Cr2.</b> Les modèles de circuits économiques et le rôle des différents acteurs et institutions financières sont correctement identifiés et interprétés dans l'analyse.</p>

<p><b>B3A2.</b> Livrer une analyse des marchés financiers permettant de définir une stratégie et des règles de gestion</p>	<p>les modes de financement des activités économiques et le rôle des institutions financières dans ce financement.</p> <p><b>B3A1C4.</b> Identifier la nature et les modalités d'échanges entre les différents marchés en appréhendant les systèmes monétaires européens et internationaux.</p> <p><b>B3A1C5.</b> Appréhender les impacts et le rôle régulateur des politiques publiques sur l'économie réelle en analysant les modèles sociaux et les différents niveaux d'intervention de l'Etat.</p> <p><b>B3A2C1.</b> Préparer la constitution d'un portefeuille d'actifs financiers à gérer en analysant la dynamique des marchés de capitaux tout en distinguant les marchés monétaires des marchés financiers.</p> <p><b>B3A2C2.</b> Dégager les mécanismes majeurs soutenant les négociations de valeurs et les ordres de bourse en analysant l'organisation et les contraintes des marchés financiers.</p> <p><b>B3A2C3.</b> Répondre aux besoins du client dans un contexte de placement patrimonial en mesurant l'intérêt des investissements financiers, en calculant leur performance, leur rentabilité et leur liquidité, tout en évaluant les risques.</p> <p><b>B3A2C4.</b> Déterminer les caractéristiques des produits dérivés et cerner les principes de leur valorisation et de leur couverture en distinguant les produits dérivés.</p>	<p>patrimoine (exemples de sujet : L'impact des taux négatifs sur la gestion patrimoniale). Cette analyse sera conduite dans le contexte d'un client où informations personnelles et objectifs sont connus et précisés.</p> <p>Suivant une trame donnée reprenant des thématiques sur l'actualité de l'environnement économique et financier qui seront à traiter par le candidat, celui-ci aura à remettre une note d'analyse en s'appuyant sur des sources citées. Le candidat en déduira les préconisations à réaliser auprès du client.</p> <p>Cette note écrite sera soutenue à l'oral en s'adressant aux évaluateurs comme à des clients.</p> <p>La présentation orale devra se terminer par les préconisations à faire auprès du client en lien avec ses besoins.</p>	<p><b>B3Cr3.</b> Le candidat prend en compte dans son analyse des investissements, la dynamique des marchés de capitaux et les contraintes ou opportunités des marchés financiers, tout en faisant preuve de connaissances en termes de concepts et de mécanismes propres au marché financier.</p> <p><b>B3Cr4.</b> Le candidat identifie des solutions en appréciant les bénéfiques ou risques et en précisant les conditions possibles de retrait.</p> <p><b>B3Cr5.</b> Le candidat montre sa capacité à donner un avis critique sur l'intérêt du marché par rapport aux objectifs et au contexte du client et à argumenter autour de ses solutions identifiées.</p>
--	--	--	--

<p><b>B3A3.</b> Identifier dans le contexte du moment les investissements financiers possibles ; les compléter de rapports d'analyses et d'outils d'aide à la décision</p>	<p><b>B3A2C5.</b> Répondre au besoin de performance et de rentabilité du client en définissant une stratégie d'achat et de vente des actifs financiers tout en tenant compte de la dynamique des marchés, des espérances de profit et de la tolérance au risque.</p> <p><b>B3A2C6.</b> Cerner la réglementation en matière de délégation de gestion des capitaux et de l'épargne en définissant la gestion pour le compte de tiers (sous mandat et collective) et les OPCVM.</p> <p><b>B3A2C7.</b> Faciliter la prise de décision en matière d'investissements (actifs boursiers) en réalisant une analyse financière de la gestion économique d'une entreprise tout en utilisant les bases comptables et financières.</p> <p><b>B3A3C1.</b> Identifier les produits et placements financiers rentables et liquides en exploitant les offres d'investissements financiers (monétaires – fonciers...), tout en analysant les conséquences de cet investissement et d'un probable futur retrait.</p> <p><b>B3A3C2.</b> Apporter des rapports d'analyses et outils d'aides à la prise de décision du client dans ses investissements financiers en utilisant les techniques quantitatives de gestion et d'analyse financière.</p> <p><b>B3A3C3.</b> Permettre la mise en place ou le développement d'un portefeuille dans le contexte économique et financier du moment en identifiant les investissements d'actifs financiers tout en tenant compte des critères et conditions d'achat et de vente.</p>		
--	---	--	--

	<p><b>Bloc 4 : Analyser l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille</b></p>		
<p><b>Activités du bloc 4. Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille.</b></p> <p><b>B4A1.</b> Analyser l'environnement juridique du droit de la famille.</p>	<p><b>B4A1C1.</b> Apprécier les incidences juridiques sur la détention du patrimoine et sa transmission future en analysant les concepts d'autorité parentale et d'administration légale des personnes mineures et/ou adoptées.</p> <p><b>B4A1C2.</b> Appliquer les dispositions relatives à la détention, gestion et transmission de leur patrimoine prévues par le Code civil en définissant les régimes de protection des individus en manque de capacité.</p> <p><b>B4A1C3.</b> Distinguer leurs caractéristiques respectives en prenant soin de dissocier les règles de gestion des règles de disposition du patrimoine et en identifiant le régime primaire impératif (les règles d'ordre publiques que les époux ne peuvent pas écarter par une clause de leur contrat de mariage) ainsi que les régimes matrimoniaux, le PACS, le concubinage.</p> <p><b>B4A1C4.</b> Déterminer les conséquences des procédures juridiques de dissolution sur le patrimoine et la répartition des biens détenus en analysant les procédures liées aux différentes configurations (régime primaire, mariage, PACS et concubinage).</p> <p><b>B4A1C5.</b> Cerner les contraintes juridiques et leurs conséquences sur le transfert patrimonial en analysant les règles de dévolution et de transmission successorales.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 4 :</b> Etude de cas sur une analyse de la situation juridique d'un client.</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes de soutenance orale à partir d'un support écrit préalablement remis pour lequel il aura 3 semaines de préparation.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir de la description d'un client à travers son profil particulier et ses informations personnelles, le candidat devra analyser sa situation juridique au niveau :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De sa situation familiale</li> <li>- De son patrimoine mobilier et immobilier</li> </ul>	<p><b>B4Cr1.</b> Le candidat reste dans le cadre d'analyse stricte et non de conseils pour lesquels il n'a pas le droit d'intervenir. Il respecte les obligations et limites légales de conseil.</p> <p><b>B4Cr2.</b> Le candidat montre sa capacité à appréhender le corps de règles fondamentales applicable à tous les ménages (régime primaire impératif) et les différents régimes matrimoniaux en y faisant ressortir les avantages et les limites sur le patrimoine.</p> <p><b>B4Cr3.</b> Le candidat intègre dans son analyse, les enjeux et conséquences des actes de dissolution ou de transmission du patrimoine en cas de survenance.</p> <p><b>B4Cr4.</b> Le candidat identifie les différents risques pouvant intervenir dans les différentes étapes jalonnant le droit de la propriété mobilière ou immobilière (acquisition – gestion – cession).</p>



<p><b>B4A2.</b> Analyser l'environnement juridique du patrimoine mobilier et immobilier.</p>	<p><b>B4A1C6.</b> Déterminer les techniques de transmission (testaments, donation au dernier vivant) et de transmission anticipée (plusieurs types de donation) les plus pertinentes en exploitant ces dernières selon le contexte successoral et patrimonial rencontré.</p> <p><b>B4A2C1.</b> Sécuriser l'acquisition, la gestion et la cession patrimoniale (mobilière et immobilière) en analysant le contexte juridique du droit de propriété.</p> <p><b>B4A2C2.</b> Comprendre les modalités et prévenir les risques de contentieux en décryptant les règles de l'indivision et du démembrement de propriété sur les actifs immobiliers et mobiliers.</p> <p><b>B4A2C3.</b> Exploiter les potentialités dans un contexte particulier de ressources, de besoins et d'objectifs en interprétant le mécanisme juridique du quasi-usufruit.</p> <p><b>B4A2C4.</b> Border et sécuriser juridiquement les investissements en analysant les garanties mobilières et immobilières.</p> <p><b>B4A2C5.</b> Adapter la gestion locative d'un patrimoine immobilier au cadre réglementaire en analysant les principes juridiques de la location immobilière tout en différenciant les catégories de baux et les contraintes associées.</p>		<p><b>B4Cr5.</b> L'analyse de la situation immobilière est construite en tenant compte des différents types de biens et modalités d'exploitations (Différences de biens (habitation – commercial...), meublé ou non – différences de baux – SCI ou pas.</p> <p><b>B4Cr6.</b> L'analyse comporte une appréciation de la sécurisation juridique des différents biens par l'identification des garanties mobilières et immobilières.</p>
--	---	--	---

	<p><b>Bloc 5 : Analyser l'impact des dispositifs de protection de la personne sur le patrimoine</b></p>		
<p><b>Activités du bloc 5. Analyse de la protection de la personne</b></p> <p><b>B5A1.</b> Analyser les fondamentaux des couvertures de retraite et de prévoyance.</p>	<p><b>B5A1C1.</b> Identifier les obligations légales liées à chaque régime en analysant les règles fondamentales des régimes obligatoires de retraite et de la protection sociale, les régimes spécifiques selon les secteurs d'activités (privé/public/parapublic) ainsi que les statuts (industriels et commerçants, artisans, professions libérales, exploitants agricoles).</p> <p><b>B5A1C2.</b> Organiser les conditions permettant de maintenir les droits en matière de santé, prévoyance et retraite en analysant les aléas affectant la santé et les fins de carrière tout en les rapprochant des solutions pouvant les garantir, notamment assurantielles.</p> <p><b>B5A1C3.</b> Déterminer les conditions d'octroi et les bénéfices attendus en fonction de la situation et de l'âge de la personne salariée en analysant les dispositifs de l'épargne salariale (intéressement, PERCO, plan d'épargne entreprise, ...).</p> <p><b>B5A1C4.</b> Utiliser les différents contrats d'assurance dans le cadre d'une gestion de patrimoine en les caractérisant et en les mobilisant selon leur type (décès, vie, capitalisation, plan épargne retraite (PER) créée par la loi PACTE) suivant leurs différents modes de gestion associés et en y intégrant les caractéristiques techniques, juridiques et financières.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 5 :</b> Etude de cas sur une analyse de la protection de la personne</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes de soutenance orale à partir d'un support écrit préalablement remis pour lequel il aura 3 semaines de préparation.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir des informations du client concernant sa protection en tant que personne avec ses différentes assurances (vie – régimes complémentaire – régimes obligatoires), le candidat devra estimer ce que le client pourra percevoir en cas d'accident de la vie et dans le cadre de sa fin de carrière. Le candidat devra tenir compte du niveau de couverture que le client souhaite et de sa capacité d'épargne. Le candidat proposera les solutions possibles pour atteindre au mieux les objectifs du client.</p>	<p><b>B5Cr1.</b> Les principes des régimes obligatoires de retraite, de protection de personne sont acquis et le candidat met en avant les avantages des solutions complémentaires.</p> <p><b>B5Cr2.</b> Le candidat présente dans son analyse un mapping de positionnement mettant en avant les différences entre les offres en matière de santé, de prévoyance et d'épargne.</p> <p><b>B5Cr3.</b> Le calcul des indemnités qui seront versées au client dans le cas d'un départ à la retraite anticipé ou non, dans le cas d'accidents de vie est correctement réalisé et assorti de solutions pouvant l'optimiser.</p> <p><b>B5Cr4.</b> Le candidat intègre correctement dans son analyse les opportunités apportées par les leviers fiscaux des contrats d'épargne ou des gains perçus par les rachats des assurances vie, tout en veillant à intégrer les</p>

<p><b>B5A2.</b> Déterminer les impacts des dispositifs financiers sur le patrimoine de la personne</p>	<p><b>B5A2C1.</b> Elargir le champ des garanties professionnelles à un éventail plus large de solutions en évaluant et en comparant les offres de prévoyance, de santé et d'épargne.</p> <p><b>B5A2C2.</b> Déterminer l'intérêt des contrats de prévoyance en calculant les cotisations relatives à ces contrats en fonction des besoins et de la nature des couvertures attendues.</p> <p><b>B5A2C3.</b> Estimer le niveau de vie à moyen et long terme et identifier les opportunités de rachat de trimestres manquants en simulant les mensualités et indemnités reversées à l'occasion d'un départ en retraite, d'une retraite progressive ou d'un départ anticipé.</p>	<p>De plus, il aura à répondre au cas où le salarié souhaite protéger son conjoint en lui garantissant le même niveau de couverture en cas de départ à la retraite ou en cas de décès.</p>	<p>taxations de sortie des différents placements d'épargne retraite.</p> <p><b>B5Cr5.</b> Les solutions identifiées tiennent compte des besoins du client et lui permettent à la fois d'obtenir une couverture adéquate mais aussi de protéger le conjoint au niveau attendu quelque-soit la situation.</p>
<p><b>B5A3.</b> Déterminer des solutions de protection de la personne et de son patrimoine.</p>	<p><b>B5A3C1.</b> Déterminer les allocations d'actifs les plus pertinentes en estimant les frais de gestion et d'arbitrage associés aux différents produits d'épargne et d'assurance.</p> <p><b>B5A3C2.</b> Ajuster la rente aux besoins du souscripteur en appréciant les diverses options de rente du Plan d'Epargne Retraite Populaire (PERP) et du PER (loi PACTE).</p> <p><b>B5A3C3.</b> Sélectionner les supports (financiers et immobiliers) de l'assurance-vie les plus adaptés tenant compte d'une allocation tactique efficace en analysant leurs performances.</p> <p><b>B5A3C4.</b> Apprécier les options relatives aux contrats d'assurance-vie et de capitalisation (réductions</p>		

	<p>d'impôts, rachats, ...) les plus pertinentes tenant compte du contexte particulier d'une personne et de sa famille en analysant leurs dispositions fiscales</p> <p><b>B5A3C5.</b> Orienter les choix en couvertures santé, prévoyance et retraite indispensables, nécessaires et secondaires d'une personne vers des solutions adaptées à sa situation, son contexte et sa demande en déterminant leurs différentes natures.</p> <p><b>B5A3C6.</b> Construire la protection adaptée aux besoins d'un assuré en matière de protection de son patrimoine et de sa famille en présentant une synthèse des régimes de retraite, de prévoyance et d'assurance-vie.</p>		
	<b>Bloc 6 : Analyser l'impact de l'environnement fiscal sur le patrimoine</b>		
<p><b>Activités du bloc 6. Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine.</b></p> <p><b>B6A1.</b> Analyser les fondamentaux de la fiscalité française des personnes physiques.</p>	<p><b>B6A1C1.</b> Rendre plus pertinente sa force de conseil, en identifiant le périmètre et les mécanismes de l'imposition sur le revenu des personnes physiques et en analysant ses règles fondamentales.</p> <p><b>B6A1C2.</b> Evaluer les conséquences patrimoniales et les incidences fiscales selon les modes de transmission en analysant les régimes spécifiques des successions et des donations.</p> <p><b>B6A1C3.</b> Appliquer à chaque catégorie d'imposition la réglementation fiscale appropriée en analysant le régime des plus-values mobilières et immobilières.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 6 :</b> Etude de cas sur une analyse de l'environnement fiscal d'un client avec soutenance orale.</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes de soutenance orale à partir d'un support écrit préalablement remis pour lequel il aura 3 semaines de préparation.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir d'un cas pratique décrivant la situation d'un client</p>	<p><b>B6Cr1.</b> Les fondamentaux de la fiscalité des personnes physiques sont acquis ainsi que les règles en matière de plus-values mobilières et immobilières. Le candidat identifie et catégorise correctement les différents types de revenus et leur traitement fiscal associé.</p> <p><b>B6Cr2.</b> Le candidat analyse les conséquences de la détention d'un patrimoine immobilier et de ses revenus en calculant</p>

<p><b>B6A2.</b> Déterminer l'assiette fiscale et des montants d'imposition.</p>	<p><b>B6A2C1.</b> Circonscrire les bases de l'assiette fiscale en fonction des catégories de revenus en distinguant les revenus d'activité (salaires, pensions, retraites, BIC, BNC, BA) des revenus fonciers et mobiliers.</p> <p><b>B6A2C2.</b> Repérer les revenus du capital qui s'inscrivent dans le champ d'application du prélèvement forfaitaire unique (<i>Flax Tax</i>) en les recensant.</p> <p><b>B6A2C3.</b> Identifier et évaluer les taxes afférentes à l'acquisition et à la détention des biens fonciers en appliquant les règles de la fiscalité immobilière et notamment l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).</p> <p><b>B6A2C4.</b> Déduire du passif les dettes afférentes à l'acquisition et à la détention de biens immobiliers en les repérant et en les calculant.</p> <p><b>B6A2C5.</b> Isoler et évaluer les biens soumis à l'IFI en cernant le champ et les modalités d'application de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).</p> <p><b>B6A2C6.</b> Dégager les avantages fiscaux accordables au contribuable selon les produits d'épargne détenus en analysant les régimes spécifiques des PEA et PEA PME, des contrats d'assurance-vie et de capitalisation, du PERP et du PER.</p> <p><b>B6A2C7.</b> Exploiter les crédits, réductions ou déductions d'impôts potentiels en analysant les dispositifs de</p>	<p>le rendant assujetti à l'impôt sur la fortune, il est demandé au candidat d'analyser le contexte et les solutions pouvant lui permettre d'y échapper.</p>	<p>correctement les taxes et dettes associées et en appliquant les règles d'évaluation des biens soumis à l'impôt sur la fortune immobilière.</p> <p><b>B6Cr3.</b> Le candidat identifie des solutions en repérant les leviers fiscaux offerts et en simulant leurs incidences et le choix d'options pour la réduction de l'assiette fiscale est pertinente.</p>
---	--	--	--

	<p>défiscalisation dans les secteurs de l'immobilier et de l'investissement en PME.</p> <p><b>B6A2C8.</b> Apprécier les scénarii de recours à des leviers fiscaux les plus pertinents en tenant compte des taux, des barèmes, des plafonds, de l'assiette globale et du contexte particulier du contribuable et en les confrontant.</p> <p><b>B6A2C9.</b> Déduire du brut imposable les prélèvements sociaux (CSG, CRDS et PS) sur les revenus et les plus-values du patrimoine en réalisant leurs calculs.</p> <p><b>B6A2C10.</b> Estimer la tranche d'imposition en évaluant l'assiette fiscale au regard des éléments recueillis (revenus, plus-values, déductions, ...).</p> <p><b>B6A2C11.</b> Chiffrer le montant global des impôts et taxes dus en calculant l'impôt sur les revenus, l'impôt sur la fortune immobilière, les impôts soumis à des taux spécifiques comme les produits d'épargne.</p>		
--	---	--	--

	<p><b>Bloc 7 : réaliser le diagnostic patrimonial d'un client et le conseiller sur la stratégie patrimoniale à adopter</b></p>		
<p><b>Activités du bloc 7. Diagnostic client et conseils en stratégie patrimoniale.</b></p>	<p><b>B7C1.</b> Hiérarchiser avec un horizon temporel, les objectifs du client et consigner les informations à recenser en l'accompagnant dans la construction de son plan de gestion patrimoniale tout en tenant compte des besoins qu'il aura en lien avec ses étapes de vie (investissement résidence principale – études enfants – départ à la retraite – protection du conjoint...).</p> <p><b>B7C2.</b> Obtenir une présentation synthétique, et argumentée de la situation du client, en élaborant et en rédigeant le diagnostic patrimonial tout en prenant en compte ses éléments contextuels (civil, familial, professionnel, financier, prévoyance, retraite, successoral...).</p> <p><b>B7C3.</b> Proposer au client des solutions répondant à ses objectifs (investissements – optimisation des rentabilités – cession d'actifs ...) dans une logique de cohérence d'ensemble, en définissant sa stratégie patrimoniale à partir du diagnostic réalisé, des produits disponibles sur le marché et du contexte réglementaire en vigueur.</p> <p><b>B7C4.</b> Obtenir l'adhésion et l'engagement du client et permettre ainsi l'exécution du plan patrimonial proposé en lui assurant une présentation claire, factuelle et argumentée de son plan patrimonial à partir des accords engagés dans la lettre de mission, tenant compte des objectifs et de l'état des lieux établi lors du diagnostic.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 7:</b> Mise en situation avec jeu de rôle sur la présentation d'un diagnostic patrimonial à un client.</p> <p><b>Durée :</b> 30 minutes de jeu de rôle à partir d'un diagnostic patrimonial réalisé sur la base d'informations clients préalablement remis au candidat et préparé sur une durée de 2 heures.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Le candidat réalise dans un premier temps, un diagnostic patrimonial à partir des informations clients remises au préalable et en tenant compte de ses objectifs. Il a utilisé pour présenter le diagnostic patrimonial le logiciel « Big Expert ». (ou autre logiciel de gestion de patrimoine).</p> <p>Puis le candidat présente son diagnostic patrimonial au client joué par l'évaluateur dans un</p>	<p><b>B7Cr1.</b> Le candidat a tenu compte des attentes du client et ses projections de gestion du patrimoine dans le contexte spécifique donné (ex : préparation d'un départ à la retraite) sont pertinentes.</p> <p><b>B7Cr2.</b> Le candidat fait preuve de maîtrise des principes de saisie dans les différents onglets de Big Expert (ou autre logiciel de gestion de patrimoine). Il démontre ses aptitudes à la réalisation et à la personnalisation du rapport patrimonial.</p> <p><b>B7Cr3.</b> Le candidat a passé en revue la protection sociale du client : assurance décès, dépendance, complémentaire santé, couverture de ressources jugées nécessaires au moment de la retraite.</p> <p><b>B7Cr4.</b> Il apprécie correctement les risques de protection insuffisante et propose intègre dans la stratégie patrimoniale des</p>

	<p><b>B7C5.</b> Assurer auprès du client un devoir de transparence, en identifiant et en proposant des produits financiers tout en l'en informant du niveau de risque, de l'horizon de placement, et à quelle cible le produit s'adresse et si celui-ci donne lieu ou non à un commissionnement.</p> <p><b>B7C6.</b> Conforter le client dans sa prise de décision ou le cas échéant y apporter les ajustements nécessaires en recueillant et en traitant ses objections ou demandes de précisions lors de la présentation du plan patrimonial.</p> <p><b>B7C7.</b> Assurer son activité de conseil, en respectant son formalisme et en justifiant au client la manière dont il a réalisé la sélection de des produits conseillés parmi les offres de même type sur le marché.</p>	<p>contexte spécifique donné. (Exemple : dans le cas d'une préparation de départ à la retraite)</p>	<p>souscriptions d'assurances lui assurant les mêmes garanties à sa cessation d'activité.</p> <p><b>B7Cr5.</b> Le candidat a distingué les différents régimes de retraite (gérant majoritaire- salarié...) dont a bénéficié le client et de leurs impacts sur les couvertures dont il aura droit.</p> <p><b>B7Cr6.</b> Le candidat montre sa capacité à identifier les leviers d'amélioration par une analyse exhaustive et factuelle de la situation du client, une connaissance des différentes offres assorties de leurs bénéfices et contraintes et une compréhension du niveau de tolérance au risque du client.</p> <p><b>B7Cr7.</b> Le candidat fait preuve d'une capacité d'analyse et de synthèse dans la présentation orale et écrite des données et des recommandations.</p> <p><b>B7Cr8.</b> Le candidat respecte le formalisme attendu pour l'action de conseil :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse de la situation du client</li> <li>- Compréhension de ses besoins par une</li> </ul>
--	--	---	--



			<p>reformulation claire et partagée</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formulation claire, normée et factuelle des propositions</li><li>- Justification des propositions</li><li>- Transparence sur son indépendance dans le choix des propositions</li><li>- Informations sur les frais ou commissionnements perçus.</li></ul> <p><b>B7Cr9.</b> Le candidat montre sa capacité à diriger un entretien avec le client en faisant preuve d'écoute, d'empathie et en prenant soin de délivrer des messages clairs, complets et compréhensibles par le client.</p>
--	--	--	--

	<b>Bloc 8 : Accompagner un entrepreneur dans sa gestion patrimoniale</b>		
<p><b>Activités du bloc 8. Accompagnement de l'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale.</b></p> <p><b>B8A1.</b> Analyser l'environnement juridique du patrimoine de la personne morale et de la protection du dirigeant.</p>	<p><b>B8A1C1.</b> Délimiter le périmètre juridique de la personne morale en fonction des règles du droit du travail et des responsabilités pénales du dirigeant entrepreneur en identifiant et en différenciant les formes de société, y compris les sociétés civiles immobilières, et les formes d'exercice de leur activité.</p> <p><b>B8A1C2.</b> Déterminer le patrimoine social, distinct du capital social, de la personne morale et permettre d'accompagner les besoins de financement de l'entreprise en analysant les lignes d'un compte d'exploitation tout en distinguant les notions d'actif et de passif.</p> <p><b>B8A1C3.</b> Identifier les sources de risques et les enjeux juridiques de la détention et de la gestion du patrimoine social en délimitant les contours de la responsabilité civile des dirigeants.</p> <p><b>B8A1C4.</b> Evaluer les impacts juridiques sur le patrimoine de la personne morale en analysant les mécanismes de la dissolution et de la liquidation des sociétés.</p> <p><b>B8A1C5.</b> Protéger le patrimoine personnel du dirigeant et lui permettre de bénéficier de couverture sociale en choisissant la forme juridique de la personne morale ou les solutions de protection disponibles sur le marché (déclaration d'insaisissabilité) les plus adéquats.</p>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 8:</b> Etude de cas sur l'accompagnement d'un entrepreneur sur sa gestion patrimoniale.</p> <p><b>Durée :</b> 30 minutes de jeu de rôle à partir d'un diagnostic patrimonial réalisé sur la base d'informations clients préalablement remis au candidat et préparé sur une durée de 2 heures.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> A partir d'informations préalablement remises sur le client ayant un statut d'entrepreneur, le candidat devra analyser sa situation afin de détecter les risques sur son patrimoine et ses couvertures sociales et fiscales. Il devra ensuite lors d'un jeu de rôle présenter son analyse et proposer des solutions conformes à son statut particulier et à ses objectifs. Il devra également intégrer dans ses préconisations le volet</p>	<p><b>B8Cr1.</b> L'analyse de la situation du client entrepreneur est réalisée avec complétude et connaissance des responsabilités engagées et en faisant la distinction entre le patrimoine social de la personne morale et de la personne physique.</p> <p><b>B8Cr2.</b> Les préconisations apportées sont pertinentes au regard des ressources et capacités du client entrepreneur, du capital social, actifs et passifs de son entreprise et des opportunités d'offres permettant la constitution d'un patrimoine professionnel et personnel.</p> <p><b>B8Cr3.</b> Le cas de cession ou transmission de l'entreprise est analysée et présentée par le candidat en tenant compte de la situation de l'entreprise, du marché, de sa valeur induite et propose une analyse comparative circonstanciée entre l'alternative : cession, ou transmission.</p>

<p><b>B8A2.</b> Constituer et gérer le patrimoine de l'entrepreneur.</p>          <p><b>B8A3.</b> Céder et transmettre la personne morale.</p>	<p><b>B8A2C1.</b> Accompagner l'entrepreneur à lancer, développer son entreprise et assurer une valorisation de son patrimoine professionnel en sélectionnant l'ensemble des aides et subventions pouvant lui être apportées.</p> <p><b>B8A2C2.</b> Permettre une valorisation optimale dans la constitution et dans la gestion du patrimoine professionnel du dirigeant (propriétés professionnelles, parts d'entreprise, fonds de commerce, charge de profession libérale ...) en identifiant d'autres ressources disponibles sur le marché (les objets d'art ou de collection...) en intégrant les valeurs incorporelles (les propriétés intellectuelles, les droits d'auteurs, les brevets,...) et en prenant compte la fiscalité attachée à ces différents actifs.</p> <p><b>B8A3C1.</b> Apprécier la valeur de l'entreprise sur le marché et ses conditions de cession/ou de transmission qui seraient optimales en analysant sa situation dans son environnement externe (sa place sur le marché – sa place dans son cycle de vie – son positionnement concurrentiel – ses perspectives de développement ...) et dans son environnement interne (sa situation sociale, économique, capitaliste...).</p> <p><b>B8A3C2.</b> Déterminer les préconisations de cession /transmission de la personne morale qui seront les plus pertinentes selon le contexte en élaborant plusieurs scénarii tenant compte des règles de transmission</p>	<p>concernant la transmission ou cession possible de son entreprise dans le cadre d'un départ à la retraite.</p>	
--	--	--	--

	successorales (testaments – donation au dernier vivant) ou de transmission anticipée (plusieurs types de donations).		
	<b>Bloc 9 : Accompagner et suivre un client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales et contextuelles pouvant l'impacter</b>		
<p><b>Activités du bloc 9. Accompagnement et suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales ou contextuelles pouvant l'impacter.</b></p> <p><b>B9A1.</b> Assurer la veille des évolutions de l'environnement juridique, économique et fiscal pouvant impacter le plan patrimonial du client.</p>	<p><b>B9A1C1.</b> Mettre à jour les préconisations à faire pour des nouveaux clients ou conseiller les clients actuels sur les ajustements nécessaires en assurant une veille de l'environnement juridique concernant la protection de la personne et de son patrimoine en matière notamment de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Filiation et capacité juridique ou non d'une personne</li> <li>- Régimes primaires, matrimoniaux, PACS ou concubinage</li> <li>- Régime de retraite et de protection sociale</li> <li>- Donations ou successions</li> <li>- Produits d'épargne</li> <li>- Biens mobiliers ou immobiliers</li> <li>- Gestion et transmission de la personne morale</li> </ul> <p><b>B9A1C2.</b> Adapter les conseils promulgués au client et mettre à jour son expertise en assurant une veille de l'environnement économique et financier pouvant impacter la vie du plan patrimonial et en analysant notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les marchés financiers de capitaux ou monétaires</li> <li>- Les instruments financiers</li> </ul>	<p><b>Mode d'évaluation du bloc 9 :</b> Evaluation orale sur les conditions de suivi d'un client en gestion de patrimoine.</p> <p><b>Durée :</b> 20 minutes</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Le candidat est interrogé à l'oral sur les conditions permettant d'assurer une relation client réussie ainsi que sur le dispositif de veille à mettre en place et/ou à suivre pour se mettre à jour des offres et cadre réglementaire associé.</p>	<p><b>B9Cr1.</b> Le dispositif mis en place et ses relais permettent de suivre les évolutions des marchés et de leurs différents environnements (économiques – fiscaux – juridiques – sociaux ...) et permettent d'obtenir les informations utiles à la mise à jour des offres mobilisables et de leurs conditions d'application.</p> <p><b>B9Cr2.</b> Le candidat montre sa capacité à accompagner le client en ajustant sa stratégie patrimoniale en fonction de l'évolution de sa situation personnelle et des opportunités offertes sur le marché de la gestion patrimoniale. Le choix de son outil (logiciel de gestion) est cohérent par rapport à ses objectifs et besoins en termes de relation client.</p>

<p><b>B9A2.</b> Accompagner et suivre le client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les produits dérivés</li> <li>- Le marché obligataire</li> </ul> <p><b>B9A1C3.</b> Prévenir les risques de non application des nouveaux dispositifs et faire évoluer la nature des conseils promulgués au client en assurant une veille de l’environnement fiscal du patrimoine en suivant les évolutions concernant notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les règles d’imposition sur le revenu de la personne, du capital ou des sociétés.</li> <li>- Les prélèvements sociaux</li> <li>- Les régimes spécifiques des successions et donations</li> <li>- Les régimes des plus-values immobilières</li> <li>- La plus-value professionnelle et les cessions de droits sociaux</li> <li>- Les régimes spécifiques d’assurance vie et de capitalisation</li> <li>- Les dispositifs de défiscalisation</li> </ul> <p><b>B9A2C1.</b> Permettre au client de mettre en œuvre les recommandations en l’accompagnant dans ses démarches et en lui permettant de s’appuyer sur des conseils et une expertise et ainsi faciliter sa fidélisation.</p> <p><b>B9A2C2.</b> Permettre au client de maintenir/développer un niveau de rentabilité ou garantir une couverture optimale et préserver l’ensemble de ses objectifs en le conseillant sur les ajustements ou adaptations en fonction des évolutions de sa situation ou du cadre réglementaire et des nouvelles offres qui en résultent.</p>		
---	--	--	--

		<p><b>Mémoire final destiné aux candidats ayant suivi l'ensemble du cursus pour la préparation au titre « Expert en ingénierie patrimoniale ».</b></p> <p><b>Le mémoire professionnel porte sur l'activité d'expert en ingénierie patrimoniale sur un sujet choisi en commun accord entre le candidat et la Direction pédagogique.</b></p> <p><b>La partie écrite du mémoire est présentée sur 50 pages.</b></p> <p><b>La soutenance a lieu devant un jury professionnel du cursus « Expert en ingénierie patrimoniale »</b></p>	<p><b>Cr1.</b> L'analyse du contexte économique, juridique, social et fiscal qui influe sur la situation exposée dans le projet permet de faire ressortir des pistes de réflexion pertinentes.</p> <p><b>Cr2.</b> Les préconisations exposées par le candidat sont pertinentes au regard des objectifs, besoins, situation et contexte de la problématique.</p> <p><b>Cr3.</b> Les résultats et préconisations sont argumentées à l'oral et le candidat montre sa capacité à les défendre et les valoriser.</p>
--	--	--	---

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

