

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

REFERENTIEL DE COMPETENCES ET DE CERTIFICATIONS METIER

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES METIER	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	Expert en Ingénierie Patrimoniale – Niveau 7		
Activité 1. Analyse de la situation patrimoniale du client et de ses couvertures en retraite, prévoyance et santé.			
<p>A1.1. Analyse des informations obtenues par le diagnostic patrimonial et validation des objectifs visés par le client</p> <p>A1.2. Cadrage des projets patrimoniaux pouvant répondre</p>	<p>A1.1.C1. Analyser les informations recueillies auprès du client, en prenant en compte ses objectifs, ses ressources ses contraintes, et sa situation de handicap éventuel, tout en veillant à ce que le cadre réglementaire et déontologique relatif à l'activité en gestion de patrimoine (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 ...) soit respecté pour 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>A1.2.C1. Déterminer le cadre possible des projets patrimoniaux à court, moyen et long terme en prenant en compte les informations relatives à la situation patrimoniale du client, en s'appuyant sur le questionnaire</p>	<p>E1. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle avec jeu de rôle sur le recueil d'informations permettant de réaliser un diagnostic patrimonial.</p> <p>Réalisations demandées au candidat : Le candidat recueille toutes les informations utiles auprès du client afin de lui permettre d'élaborer son diagnostic patrimonial.</p> <p>Il est attendu du candidat qu'il analyse ensuite les informations obtenues en vue de valider les objectifs visés.</p> <p>Le candidat détermine les pistes de solutions patrimoniales possibles pouvant correspondre à la situation du client.</p>	<p>E1Cr1. 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 – situation de handicap éventuel – mode de vie (charges de la vie courante) – priorités patrimoniales).</p> <p>E1Cr2. Le candidat a procédé à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'enregistrement précis des données patrimoniales passées, actuelles et anticipées, des ressources, des charges, des actifs et des

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>aux objectifs du client.</p> <p>A1.3. Analyse approfondie des projets patrimoniaux</p> <p>A1.4. Analyse de l'ensemble des couvertures de retraite, prévoyance et santé en lien avec la situation et les besoins du client.</p>	<p>administré auprès de celui-ci, tout en considérant son profil dans le cadre de son histoire personnelle et professionnelle pour identifier le chemin à suivre.</p> <p>A1.3.C1. Réaliser une analyse plus fine de la nature et du niveau de recommandations pouvant être données au client, en assemblant et en consolidant ses données et informations collectées, en analysant ses actifs et passifs constituant sa situation patrimoniale, tout en tenant compte des niveaux de tolérance du risque de celui-ci, pour soit mettre en lumière certaines incohérences dans les attentes du client ou au contraire valider les pistes et opportunités proposées.</p> <p>A1.4.C1. Analyser les couvertures en retraite, prévoyance et santé du client, en prenant en compte les obligations et règles fondamentales des différents types de régimes 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), en analysant les aléas affectant la santé, y compris les situations de handicap, et les fins de carrière pour organiser les conditions permettant de les maintenir ou de les garantir.</p>	<p>Puis le candidat identifie celles qui sont pour lui les plus pertinentes, en apportant une analyse plus approfondie de la nature et du niveau de recommandations pouvant être apportées.</p> <p>Conditions de réalisation :</p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>passifs sur son logiciel de gestion patrimonial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - la collecte des informations relatives à l'appétence au risque de son client. - l'intégration des facteurs économiques, financiers, juridiques et sociaux. - la hiérarchisation des données en conformité avec les attentes formulées par le client. <p>E1Cr3. 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>E1Cr4. Le candidat a obtenu une lettre de mission qui précise clairement les objectifs qu'il aura à poursuivre et qui acte aussi les modalités de rémunération a tenu compte de la lettre de mission et de la priorisation des objectifs du client.</p> <p>E1Cr5. Le candidat a sélectionné avec pertinence les données financières (revenus actuels et anticipés), ses emprunts en cours, ses comptes épargne, ses</p>
---	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<p>investissements mobiliers et immobiliers, ses contrats d'assurance (décès-invalidité, dépendance, épargne)</p> <p>E1Cr6. 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> <p>E1Cr7. 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.</p> <p>E1Cr8. Le candidat identifie la situation patrimoniale et réfléchit sur plusieurs projets patrimoniaux dont la nature est cohérente par rapport à la situation du client, ses besoins, sa situation et les informations recueillies à partir de de l'analyse patrimoniale réalisée.</p> <p>E1Cr9. Les pistes retenues par le candidat sont reconnues optimales par leur niveau de couverture et leur</p>
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>-----</p> <p>A1.5. Analyse des solutions en couverture retraite, prévoyance, santé en fonction des besoins du client et identification du programme de solutions possibles</p> <p>A1.6. Estimation des ajustements de la rente aux besoins</p>	<p>-----</p> <p>A1.5.C1. 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, ...), en utilisant 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 pour construire une combinaison de solutions adéquates.</p> <p>A1.5.C2. Identifier le programme de solutions possibles en matière de couvertures retraite, prévoyance, santé comprenant également les situations de handicap, à partir de l’estimation du niveau de vie à moyen et long terme, en évaluant et en comparant les offres proposées sur le marché, en appréciant les montants des cotisations relatives à ces contrats et en envisageant le cas échéant les opportunités de rachat de trimestres manquants en cas de départ à la retraite anticipé, pour mesurer le rapport engagements/bénéfices en fonction des besoins et de la nature des couvertures attendues.</p> <p>A1.6.C1. Apprécier les possibilités d’ajustement de la rente aux besoins du souscripteur en appréciant les diverses options de rente du Plan d'Epargne Retraite Populaire</p>	<p>-----</p> <p>E2. Type d’évaluation : Mise en situation professionnelle sur une analyse de la protection de la personne en matière de retraite, prévoyance, santé.</p> <p>Réalisations demandées au candidat :</p> <p>En première partie de l’évaluation, il est attendu du candidat qu’il fasse un panorama des différentes solutions retraite, prévoyance et santé.</p> <p>Puis à partir des informations du client concernant sa protection en tant que personne avec ses différentes assurances (vie – régimes complémentaire – régimes obligatoires), le candidat estime ce que le client pourrait percevoir en cas d’accident de la vie et dans le cadre de sa fin de carrière.</p> <p>Pour cela, le candidat aura à réaliser un programme de solutions possibles, en prenant en compte le cas échéant de la situation de handicap éventuel du client.</p> <p>L’énoncé de l’évaluation intégrera le cas d’une personne en situation de handicap présentant une pathologie (Exemple : un diabète de type 1) et pour lequel le candidat aura à apporter en fonction</p>	<p>-----</p> <p>niveau de rentabilité nette (après prise en compte des implications fiscales et des frais perçus les gestionnaires).</p> <p>E2Cr1. 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>E2Cr2. 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>E2Cr3. 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>E2Cr4. 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</p>
---	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>du souscripteur et des solutions de protection de son patrimoine</p>	<p>(PERP) et du PER (loi PACTE) et en déterminant 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 pour aboutir à des supports les plus adaptés.</p> <p>A1.6.C2. Prévoir la protection adaptée aux besoins du client, en matière de protection de son patrimoine et de sa famille, en appréciant les options relatives aux contrats d'assurance-vie et de capitalisation (réductions d'impôts, rachats, ...) les plus pertinentes, en analysant leurs dispositions fiscales et en présentant une synthèse des régimes de retraite, de prévoyance et de santé, y compris dans le cas de situations de handicap, pour faciliter la prise de décision.</p>	<p>de ses caractéristiques (âge ...) une analyse sur ses opportunités et obligations ainsi que sur les impacts sur les contrats pouvant lui être proposés.</p> <p>Le candidat tient aussi compte du niveau de couverture que le client souhaite et de sa capacité d'épargne.</p> <p>Dans son analyse, le candidat aura à apprécier les possibilités d'ajustement de la rente aux besoins du client, de solutions en matière d'assurance vie et de capitalisation.</p> <p>Il est attendu du candidat qu'il propose des solutions possibles pour atteindre au mieux les objectifs du client.</p> <p>De plus, il apporte des réponses au cas où le salarié souhaiterait 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><u>Conditions de réalisation :</u></p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>en veillant à intégrer les taxations de sortie des différents placements d'épargne retraite.</p> <p>E2Cr5. 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, y compris toutes les questions relatives aux situation de handicap.</p> <p>E2Cr6. Le candidat a apporté une analyse complète et pertinente sur le cas spécifique d'une personne présentant une situation de handicap. Par exemple dans le cas d'une personne ayant un diabète de type 1 à l'âge de 45 ans, il est calculé une réduction d'espérance de vie de 13 ans avec une prise en charge à 100 % de la sécurité sociale, créant un impact sur les garanties Prévoyance / décès et santé ainsi que sur les contrats d'assurance-vie prenant en compte l'âge du souscripteur.</p>
---	--	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Activité 2. Analyse des environnements économiques, financiers, fiscaux et juridiques ayant un impact sur la gestion du patrimoine du client.

<p>A2.1. Analyse de l'impact des fondamentaux de l'économie réelle sur les besoins et attentes des clients.</p>	<p>A2.1.C1. Analyser et comprendre le comportement et les motivations économiques du consommateur, en appréhendant 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) pour identifier les facteurs d'influences sur la consommation, l'épargne et l'investissement des clients.</p>	<p>E3. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle sur un sujet économique et financier avec soutenance orale.</p>	<p>E2Cr1. 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>A2.2. Analyse des institutions financières et de leurs modes d'échanges en tant que générateurs de solutions financières dans un marché régulé par les politiques publiques.</p>	<p>A2.2.C1. Analyser et comprendre la nature et les modalités d'échanges entre les différents marchés en appréhendant les systèmes monétaires européens et internationaux, en appréhendant les impacts et le rôle régulateur des politiques publiques sur l'économie réelle, les modèles sociaux et les différents niveaux d'intervention de l'Etat pour saisir l'interdépendance entre les marchés financiers et les institutions financières et identifier les modes de financement des activités économiques et le rôle des institutions financières dans ce financement.</p>	<p>Réalisations demandées au candidat : Le candidat répond à un sujet d'actualité concernant l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion d'un patrimoine (exemples de sujet : L'impact de la hausse des taux sur la gestion patrimoniale). Cette analyse est conduite dans le contexte d'un client où informations personnelles et objectifs sont connus et précisés suivant une trame.</p> <p>Suivant une trame reprenant des thématiques sur l'actualité de l'environnement économique et financier, le candidat en déduit les préconisations à réaliser auprès du client, en justifiant de leur intérêt.</p> <p>Cette situation écrite, sous forme de rapport d'analyse en tant qu'outil d'aide à la décision, sera soutenue à l'oral en s'adressant aux évaluateurs comme à des clients.</p>	<p>E2Cr2. Les modèles de circuits économiques et le rôle des différents acteurs et institutions financières sont correctement identifiés et interprétés dans l'analyse.</p>
<p>A2.3. Analyse des marchés financiers en vue de préparer les conseils en</p>	<p>A2.3.C1. Analyser l'organisation et les contraintes des marchés financiers, en relevant les mécanismes majeurs soutenant les négociations de valeurs et les ordres de bourse, en analysant la dynamique des marchés de</p>	<p>La présentation orale doit se terminer par les préconisations à faire auprès du client en lien avec ses besoins.</p>	<p>E2Cr3. 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 aux marchés financiers.</p> <p>E2Cr4. Le candidat identifie des solutions en appréciant les bénéfices</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>stratégie d'achat et de vente des actifs financiers</p> <p>A2.4. Analyse des obligations en matière de gestion des actifs financiers en vue de proposer une offre de délégation.</p> <p>A2.5. Analyse de l'opportunité d'investissements financiers identifiés sur le marché pour un client donné dans le contexte du moment</p>	<p>capitaux tout en distinguant les marchés monétaires des marchés financiers pour préparer la constitution d'un portefeuille d'actifs financiers à gérer.</p> <p>A2.3.C2. Préparer les réponses à donner aux clients dans un contexte de placement patrimonial en mesurant l'intérêt des investissements financiers, des produits dérivés, en calculant leur performance, leur rentabilité et leur liquidité, tout en évaluant les risques pour assurer des accompagnements optimisés dans la stratégie d'achat et de vente des actifs financiers</p> <p>A2.4.C1. Préparer les offres d'accompagnement en termes de gestion des actifs financiers des clients, en intégrant la réglementation en matière de délégation de gestion des capitaux et de l'épargne et de gestion pour le compte de tiers (sous mandat et collective) et les OPCVM pour apporter un service global et faciliter leurs engagements.</p> <p>A2.5.C1. Réaliser des rapports d'analyses et outils d'aides à la prise de décision du client dans ses investissements financiers, en y intégrant les produits et placements financiers rentables et liquides identifiés, en exploitant les offres d'investissements financiers (monétaires – fonciers...), tout en analysant les conséquences de ces investissements et de probables futurs retraits pour assurer au client la mise en place ou le développement d'un portefeuille dans le contexte économique et financier du moment.</p>	<p>Lors de son échange avec le jury d'évaluation, le candidat apportera sa propre analyse sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'impact des fondamentaux de l'économie réelle sur les consommateurs du marché - L'impact des marchés financiers sur les stratégies d'achat et de vente des actifs financiers <p>Conditions de réalisation :</p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>ou risques et en précisant les conditions possibles de retrait.</p> <p>E2Cr5. Le candidat montre sa capacité à donner un avis critique sur la vie des marchés par rapport aux objectifs et au contexte du client et à argumenter autour de ses solutions identifiées.</p> <p>E2Cr6. Le candidat apporte une analyse personnelle de l'impact de l'économie réelle sur le marché et des marchés financiers sur les stratégies d'achat et de vente, appuyée sur des arguments prouvés (faisant référence à des sources)</p>
---	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A2.6. Analyse des décisions financières du client en fonction de sa situation fiscale</p>	<p>A2.6.C1. Analyser les décisions du client, en matière de transmission, donation, succession, en prenant en compte les résultats de ses plus-values mobilières et immobilières et en s'appuyant sur les mécanismes et règles fondamentales qui régissent l'imposition, pour en évaluer les conséquences patrimoniales et les incidences fiscales spécifiques à sa catégorie d'imposition.</p> <p>A2.6.C2. Analyser la situation financière du client, en fonction de son assiette fiscale liée à ses catégories de revenus d'activités (salaires, pensions, retraites, BIC, BNC, BA), de ses revenus fonciers et mobiliers, ainsi que ses revenus du capital qui s'inscrivent dans le champ d'application du prélèvement forfaitaire unique (<i>Flax Tax</i>) et en évaluant les taxes afférentes à l'acquisition et à la détention des biens fonciers pour la corrélérer à ses décisions financières et lui apporter les meilleurs conseils.</p>	<p>E4. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle sur l'analyse de l'environnement fiscal d'un client avec soutenance orale.</p> <p>Réalisations demandées au candidat : A partir d'une question pratique décrivant la situation d'un client le rendant assujéti à l'impôt sur la fortune, le candidat analyse le contexte et les solutions pouvant lui permettre d'y échapper. Il sera ensuite attendu du candidat qu'il chiffre le montant de l'impôt qui sera finalement dû en tenant compte de ses conseils.</p> <p>Conditions de réalisation : L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>E4Cr1. A travers le cas d'un client, il est vérifié que 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 du client et leur traitement fiscal associé.</p> <p>E4Cr2 A travers le cas d'un client, le candidat analyse les conséquences de la détention d'un patrimoine immobilier et de ses revenus en calculant 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>A2.7. Identification des opportunités fiscales en fonction de la situation du client.</p>	<p>A2.7.C1. Identifier les avantages fiscaux possibles accordables au client 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, en déduisant du passif les dettes afférentes à l'acquisition et à la détention de biens immobiliers et en isolant les biens soumis à l'IFI afin d'assurer un conseil global et complet.</p> <p>A2.7.C2. Exploiter les crédits, réductions ou déductions d'impôts potentiels en analysant les dispositifs de défiscalisation dans les secteurs de l'immobilier et de l'investissement en PME pour identifier des scénarii de recours à des leviers fiscaux les plus pertinents en tenant compte des taux, des barèmes, des plafonds, de l'assiette</p>		<p>E4Cr3. Le candidat identifie pour le client du cas traité, 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>E4Cr4. Le calcul d'impôt proposé par le candidat est réalisé en tenant compte de toutes les solutions proposées. Le candidat justifie en quoi ses conseils ont permis une optimisation fiscale.</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>globale et du contexte particulier du contribuable et en les confrontant.</p> <p>A2.7.C3. Chiffrer le montant global des impôts et taxes dus à partir des engagements pris, 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 en fonction de la tranche d'imposition du client pour permettre au client de se projeter sur son évolution de situation fiscale.</p>		
<p>A2.8. Analyse de l'environnement juridique du droit de la famille en matière de transmission et de succession</p>	<p>A2.8.C1. Analyser les impacts des réglementations en matière d'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, en prenant en compte les membres de la famille présentant une situation de handicap, pour permettre une application conforme des dispositions prévues par le Code civil.</p> <p>A2.8.C2. Analyser les contraintes juridiques et leurs conséquences sur le transfert patrimonial, en prenant en compte les règles de dévolution et de transmission successorales, en déterminant 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) et en prenant en compte les possibles situations de handicap pouvant faire varier les besoins, afin de préparer l'éventail de conseils et solutions</p>	<p>E5. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle sur l'analyse de la situation juridique d'un client.</p> <p>Réalisations demandées au candidat : A partir de la description d'un client à travers son profil particulier et ses informations personnelles, y compris la présence d'une personne en situation de handicap dans l'unité familiale, le candidat analyse sa situation juridique au niveau :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>De sa situation familiale en matière de transmission et de succession</u> Pour cela, il aura à faire dans un premier temps une analyse des impacts juridiques des réglementations en termes de transmission ou succession. Puis, il est attendu du candidat qu'il analyse les conséquences de ces impacts sur le transfert patrimonial, selon la 	<p>E5Cr1. 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>E5Cr2. 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>E5Cr3. Le candidat intègre dans son analyse, les enjeux et conséquences des actes de dissolution ou de</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A2.9. Analyse l'environnement juridique du droit de la famille en matière de patrimoine mobilier et immobilier</p>	<p>destinées aux clients en fonction de leurs situations particulières.</p> <p>A2.8.C3. Sécuriser l'acquisition, la gestion et la cession patrimoniale (mobilière et immobilière) en analysant le contexte juridique du droit de propriété, en déterminant les techniques de transmission (testaments, donation au dernier vivant) et de transmission anticipée (plusieurs types de donation) les plus pertinentes pour exploiter ces dernières selon le contexte successoral et patrimonial rencontré.</p> <p>A2.9.C1. Exploiter les potentialités d'investissements mobiliers et immobiliers, dans un contexte particulier de ressources, de besoins et d'objectifs du client, en intégrant les situations particulières liées à des membres de la famille présentant des handicaps, en décryptant les règles de l'indivision et du démembrement de propriété sur les actifs immobiliers et mobiliers, en interprétant le mécanisme juridique du quasi-usufruit, en analysant les garanties mobilières et immobilières pour border et sécuriser juridiquement les investissements et éviter les risques de contentieux.</p> <p>A2.9.C2. Préparer les conseils concernant la gestion locative d'un patrimoine immobilier en tenant compte du cadre réglementaire et des principes juridiques de la location immobilière tout en différenciant les catégories de baux et les contraintes associées pour compléter les conseils donnés en recherche de rentabilité.</p>	<p>situation particulière du client traité dans le cas. Enfin, il est attendu aussi du candidat qu'il justifie ses solutions de sécurisation de ces transferts patrimoniaux.</p> <p>- <u>De son patrimoine mobilier et immobilier</u></p> <p>Le candidat aura à apporter son analyse et ses solutions en matière d'investissements mobiliers et immobiliers dans un contexte familial pour lequel il y aura de l'indivision et du démembrement de propriété, tout en tenant compte du cadre réglementaire qui les régissent.</p> <p>Conditions de réalisation :</p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>transmission du patrimoine en cas de survenance.</p> <p>E5Cr4. 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>E5Cr5. 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>E5Cr6. Le candidat prend en compte les situations de handicap éventuels des personnes ou des membres de leurs familles dans la recherche et le choix des solutions proposées.</p> <p>E5Cr7. L'analyse comporte une appréciation de la sécurisation juridique des différents biens par l'identification des garanties mobilières et immobilières. Le cadre réglementaire est connu.</p>
--	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Activité 3. Préconisations d'actions sur la stratégie patrimoniale du client

<p>A3.1. Présentation des solutions patrimoniales retenues à partir du diagnostic client</p>	<p>A3.1.C1. 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 – situations possibles de handicap...) pour lui apporter des réponses circonstanciées.</p> <p>A3.1.C2. Réaliser une présentation synthétique, et argumentée de la situation du client, en s'appuyant sur le diagnostic patrimonial tout en prenant en compte ses éléments contextuels (civil, familial, professionnel, situation de handicap possible, financier, prévoyance, retraite, successoral...) pour lui proposer des solutions répondant à ses objectifs (investissements – optimisation des rentabilités – cession d'actifs ...) dans une logique de cohérence d'ensemble, des produits disponibles sur le marché et du contexte réglementaire en vigueur.</p>	<p>E6. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle avec jeu de rôle sur la présentation d'un diagnostic patrimonial à un client.</p>	<p>E6Cr1. Le candidat a tenu compte des attentes et objectifs 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>A3.2. Réalisation de l'entretien en gestion patrimoniale auprès du client</p>	<p>A3.2.C1. Réaliser l'entretien en gestion patrimoniale avec le client, en s'adaptant le cas échéant à sa situation de handicap afin de l'accueillir dans les meilleures conditions, à partir de la lettre de mission tenant compte des objectifs et de l'état des lieux obtenu par le diagnostic patrimonial réalisé, en assurant son devoir de transparence, en identifiant et en proposant des produits financiers et</p>	<p>Réalisations demandées au candidat : 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 « e-Dixit ». (ou autre logiciel de gestion de patrimoine).</p>	<p>E6Cr2. Le candidat fait preuve de maîtrise des principes de saisie dans les différents onglets de « e-Dixit » (ou autre logiciel de gestion de patrimoine). Il démontre ses aptitudes à la réalisation et à la personnalisation du rapport patrimonial.</p>
		<p>Puis le candidat présente son diagnostic patrimonial au client joué par l'évaluateur dans un contexte spécifique donné. (Exemple : dans le cas d'une préparation de départ à la retraite)</p>	<p>E6Cr3. 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, en prenant en compte la situation de handicap éventuelle.</p>
		<p>Il est attendu du candidat :</p>	<p>E6Cr4. Il apprécie correctement les risques de protection insuffisante et propose intègre dans la stratégie</p>
		<p>Le candidat présente sa proposition de solutions qui sera appuyée du diagnostic patrimonial et fonction des éléments contextuels, y compris la présence d'une situation de handicap possible pour lui ou ses proches.</p>	

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>immobiliers tout en l'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 pour obtenir son consentement éclairé.</p> <p>A3.2.C2. Conforter le client dans sa prise de décision, en respectant le formalisme spécifique à l'activité de conseil, et en justifiant la manière dont la sélection des produits conseillés a été réalisée, parmi les offres de même type sur le marché et en lui apportant, le cas échéant, les ajustements nécessaires.</p>	<p>Le candidat sera évalué également sur sa conduite d'entretien en gestion patrimoniale avec son devoir de conseil.</p> <p>Conditions de réalisation :</p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>patrimoniale des souscriptions d'assurances lui assurant les mêmes garanties à sa cessation d'activité.</p> <p>E6Cr5. 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>E6Cr6. 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>E6Cr7. 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>E6Cr8. Le candidat respecte le formalisme attendu pour l'action de conseil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse de la situation du client - Compréhension de ses besoins par une
--	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

			<p>reformulation claire et partagée</p> <ul style="list-style-type: none">- Formulation claire, normée et factuelle des propositions- Justification des propositions- Transparence sur son indépendance dans le choix des propositions- Informations sur les frais ou commissionnements perçus.- Délais de réflexion accordés au client et qui doit être obligatoirement suivi. <p>E6Cr9. 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> <p>E6Cr10. Le candidat propose un rdv 8 jours plus tard pour s'assurer que la proposition de solutions corresponde bien aux attentes du client et pour vérifier ses éventuelles questions supplémentaires.</p>
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Activité 4. Accompagnement des clients et adaptation des solutions patrimoniales en fonction d'une veille des environnements (économiques, financiers, fiscaux et juridiques)

<p>A4.1. Veille des évolutions de l'environnement juridique, économique, financier, et fiscal pouvant impacter le plan patrimonial du client.</p>	<p>A4.1.C1. 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 économique, financier, fiscal et juridique concernant la protection de la personne et de son patrimoine en matière notamment de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Filiation et capacité juridique ou non d'une personne - Régimes primaires, matrimoniaux, PACS ou concubinage - Régime de retraite et de protection sociale - Solutions adaptées à des situations de handicap - Donations ou successions - Produits d'épargne - Biens mobiliers ou immobiliers - Gestion et transmission de la personne morale <p>A4.1.C2. Adapter les conseils promulgués au client et mettre à jour son expertise en assurant une veille de l'environnement économique, financier, fiscal et juridique pouvant impacter la vie du plan patrimonial et en analysant notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les marchés financiers de capitaux ou monétaires - Les instruments financiers - Les produits dérivés - Le marché obligataire - Les leviers fiscaux 	<p>E7 Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle avec jeu de rôle devant le jury d'évaluation sur un rendez-vous de suivi d'un client en gestion de patrimoine. La mise en situation professionnelle sera suivie d'une soutenance orale.</p> <p>Réalisations demandées au candidat : Pour cette mise en situation professionnelle, le candidat a une préparation à faire en amont. Il partira d'une situation décrite pour le client avec ses couvertures. En fonction d'un travail de recherche sur les évolutions des solutions pouvant être proposées, le candidat aura à proposer des ajustements en les justifiant par rapport à leur intérêt face au contexte aussi évolutif du client.</p> <p>Le candidat présentera ces différents ajustements (nouveaux dispositifs) en apportant au jury lors de son jeu de rôle les arguments en matière de risques à ne pas les appliquer.</p> <p>Le candidat est interrogé à l'oral sur les conditions permettant d'assurer une relation client réussie dans laquelle de nouvelles solutions adaptées à l'évolution de sa situation patrimoniale et aux nouvelles opportunités du marché sont proposées, ainsi que sur le dispositif de veille à mettre en place et/ou à suivre pour se mettre à jour des</p>	<p>E7Cr1. Le candidat présente à travers son travail de préparation le dispositif de veille sur lequel il s'est appuyé ainsi que et les relais qui lui ont permis de suivre les évolutions des marchés et de leurs différents environnements (économiques – fiscaux – juridiques – sociaux ...). Le candidat justifie en quoi cela a permis d'obtenir les informations utiles à la mise à jour des offres mobilisables et de leurs conditions d'application.</p> <p>E7Cr2. Le candidat montre sa capacité à accompagner le client (joué par le jury d'évaluation) 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 ses solutions adaptées est cohérent par rapport aux objectifs (maintenus ou nouveaux) et besoins du client. Le candidat a bien permis à son client de bénéficier de son temps de réflexion par rapport aux nouvelles solutions proposées.</p>
--	--	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A4.2. Accompagner et suivre le client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les obligations et opportunités juridiques en fonction des situations particulières du client - Les obligations et opportunités en lien avec les situations de handicaps des personnes. <p>A4.1.C3. 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"> - Les règles d’imposition sur le revenu de la personne, du capital ou des sociétés. - Les prélèvements sociaux - Les régimes spécifiques des successions et donations - Les régimes des plus-values immobilières - La plus-value professionnelle et les cessions de droits sociaux - Les régimes spécifiques d’assurance vie et de capitalisation - Les dispositifs de défiscalisation <p>A4.2.C1. Accompagner le client dans la mise en œuvre des recommandations réalisées pour donner suite à son diagnostic patrimonial et en tenant compte des impacts des différents environnements (juridique- économique – financier – social – fiscal) ainsi que de ses obligations ou opportunités liées à sa situation de handicap éventuel, en l’accompagnant dans ses démarches et en lui permettant de s’appuyer sur des conseils et une expertise afin de le satisfaire et faciliter sa fidélisation.</p>	<p>offres et cadre réglementaire associé. Le candidat aura également à présenter es solutions dans le cas où le client présenterait une solution de handicap éventuel.</p> <p>Conditions de réalisation : L’évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d’évaluation.</p>	<p>E7Cr3. Le candidat a su prévenir des risques de non-application des nouveaux dispositifs. Ces risques sont justifiés par les informations extraites du travail de veille préalablement réalisé.</p> <p>E7Cr4. Lors de son jeu de rôle avec le jury d’évaluation, le candidat a démontré dans son accompagnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avoir respecter son devoir de conseil - S’être adapté à la situation de handicap éventuel du client.
---	---	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A4.3. Protection du dirigeant en fonction de l'environnement juridique du patrimoine de la personne morale</p>	<p>A4.3.C1. Organiser le suivi du client, dans son maintien et développement de son niveau de rentabilité ou de garantie en couverture optimale en vue de préserver l'ensemble de ses objectifs en le conseillant sur les ajustements ou adaptations fonction des évolutions de sa situation, du cadre réglementaire et des nouvelles offres qui en résultent.</p>	<p>E8. Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle avec jeu de rôle sur l'accompagnement d'un entrepreneur sur sa gestion patrimoniale.</p>	<p>E8Cr1. 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>A4.4. Accompagnement du dirigeant dans le développement de son patrimoine et la valorisation de son entreprise.</p>	<p>A4.4.C1. Protéger le patrimoine personnel du dirigeant en prenant en compte les sources de risques et les enjeux juridiques de la détention, de la gestion et de la dissolution du patrimoine social de l'entreprise et en lui permettant de bénéficier de couverture sociale en fonction de la forme juridique choisie ou des solutions de protection disponibles sur le marché (déclaration d'insaisissabilité) pour le sécuriser dans un cadre où droit du travail et les responsabilités pénales peuvent peser.</p> <p>A4.4.C2. Accompagner l'entrepreneur à lancer, développer son entreprise, en sélectionnant l'ensemble des aides et subventions pouvant lui être apportées pour permettre une valorisation optimale dans la constitution et dans la gestion de son patrimoine professionnel (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>Réalisations demandées au candidat : A partir d'informations préalablement remises sur le client ayant un statut d'entrepreneur, le candidat analyse sa situation afin de détecter les risques sur son patrimoine et ses couvertures sociales et fiscales. Il doit ensuite lors d'un jeu de rôle présenter son analyse et proposer des solutions de protection et de développement du patrimoine, conformes à son statut particulier et à ses objectifs.</p> <p>Lors du jeu de rôle, le candidat aura également à préconiser des conseils en matière de développement de l'entreprise.</p> <p>Il intègre également dans ses préconisations le volet concernant la transmission ou cession possible de son entreprise dans le cadre d'un départ à la retraite, à partir d'une valorisation de son capital entreprise.</p> <p>Conditions de réalisation :</p> <p>L'évaluation est une évaluation réalisée devant le jury d'évaluation.</p>	<p>E8Cr2. Les préconisations de protection et de développement du patrimoine de l'entrepreneur, 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. Le candidat a bien pris en compte les régimes de retraite des artisans qui sont spécifiques / salariés dans le cas de l'entrepreneur.</p> <p>E8Cr3. Les aides et subventions pouvant permettre le développement de l'entreprise sont identifiées par le candidat. Le candidat identifie également toutes les solutions pouvant apporter une valorisation de l'entreprise (propriété intellectuelle...)</p>

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

A4.4.C3. 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, capitalistique...) pour permettre au dirigeant de prendre conscience de sa valeur.

A4.4.C4. 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 successorales (testaments – donation au dernier vivant) ou de transmission anticipée (plusieurs types de donations).

E8Cr4. 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.

Le candidat s'assure que le client prenne un temps suffisant pour la réflexion avant de retenir la solution proposée.

E8Cr5. Le candidat tient compte du handicap possible de son client autant dans l'aménagement des conditions d'accueil de celui-ci dans ses visites, dans l'adaptation des supports d'informations remis, que dans la recherche des spécificités liées pouvant être apportées aux solutions patrimoniales.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		<p>Mémoire final destiné aux candidats ayant suivi l'ensemble du cursus pour la préparation au titre « Expert en ingénierie patrimoniale ».</p> <p>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.</p> <p>La partie écrite du mémoire est présentée sur 50 pages.</p> <p>La soutenance a lieu devant un jury professionnel du cursus « Expert en ingénierie patrimoniale »</p>	<p>- 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>-Les préconisations exposées par le candidat sont pertinentes au regard des objectifs, besoins, situation et contexte de la problématique.</p> <p>-Les résultats et préconisations sont argumentées à l'oral et le candidat montre sa capacité à les défendre et les valoriser.</p>
--	--	--	---

Réglementation d'activités :

1. Un statut légal, celui de Conseiller en Investissements Financiers, instauré par la loi sur la sécurité financière du 1er août 2003,
2. Une certification professionnelle indispensable à l'exercice plein et entier d'Expert en Ingénierie Patrimoniale : le dispositif de vérification du niveau de connaissances minimales des acteurs des marchés financiers de l'AMF (Certification AMF),
3. La capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances,
4. La capacité professionnelle pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (Certification IOBSP).