

## Accompagner un « client particulier » dans la réalisation de son bilan patrimonial

OOCompétences professionnelles	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p><b>C1.</b> Recueillir et analyser les attentes d'un client en prenant en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les documents officiels et les informations complémentaires à collecter</li> <li>- Les informations relatives au contexte familial du client (filiation, régime d'union, divorce, ...)</li> </ul> <p>Afin de cerner sa demande, ses besoins en fonction de son contexte familial spécifique (filiation, régime d'union, divorce, ...) pour cerner sa situation matrimoniale et en déterminer les conséquences sur le plan patrimonial.</p> <p><b>C2.</b> Recenser l'ensemble des revenus du client (d'activité, du patrimoine, des rentes, ...), en identifiant les actifs immobiliers et mobiliers (liquidités, titres, valeurs, ...) pour analyser leurs principes d'acquisition, de détention et de possible cession au regard et dans le respect de la réglementation.</p> <p><b>C3.</b> Analyser la situation du client en termes d'épargne, de régime de retraite et de protection sociale pour en cerner les conséquences patrimoniales en tenant compte des différents scénarii et projections liées aux aléas de la vie.</p>	<p><b>Etude de cas fictif sur l'analyse de la situation patrimoniale d'un client, l'élaboration de recommandations et leurs présentations.</b></p> <p>Le candidat prépare une soutenance orale à partir d'un rapport écrit pour laquelle il doit présenter son analyse de la situation patrimoniale du cas présenté et proposer ses recommandations pour l'optimisation et la sécurisation du patrimoine du cas client.</p> <p>Il est demandé au candidat d'analyser</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le contexte familial <b>(C1)</b></li> <li>- de recenser les éléments du patrimoine <b>(C2)</b></li> <li>- d'évaluer les revenus et de décrypter les dispositifs d'épargne, de retraite et de prévoyance du cas client. <b>(C3)</b></li> </ul>	<p><b>Cr1 - C1.</b> Le recueil des besoins et l'analyse des attentes sont reformulés sous la forme d'une problématique patrimoniale à traiter. <b>(3 points)</b></p> <p><b>Cr2 - C1 et C2</b> Le candidat identifie les éléments à vérifier et à analyser pour cerner le contexte familial et la situation matrimoniale du client ainsi que la situation professionnelle ainsi que les revenus et patrimoine du client <b>(10 points)</b></p> <p><b>Cr3 – C3.</b> Les dispositifs d'épargne, de retraite et de protection sociale sont précisés et leurs conséquences financières et fiscales en fonction des scénarii de la vie sont décrites. <b>(4 points)</b></p> <p><b>Cr4 – C4 et C5</b> Le candidat identifie, analyse et propose des solutions et des produits adaptés répondant aux objectifs et au contexte du client :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Instruments financiers,</li> <li>. Leviers de défiscalisation, Immobilier</li> </ul>

### Accompagner un « client particulier » dans la réalisation de son bilan patrimonial

<p><b>C4.</b> Caractériser et analyser les offres de placement à disposition pour repérer des solutions d'épargne adaptées à la situation financière et patrimoniale du client.</p> <p><b>C5.</b> Optimiser les prélèvements fiscaux et sociaux du client en utilisant les leviers de défiscalisation, de déduction et de réductions d'impôts pour les réduire.</p> <p><b>C6.</b> Analyser les règles de dévolution successorale en lien avec la situation familiale du client pour être en capacité de recommander des modalités de transmission patrimoniale (testaments, donation au dernier vivant, donations anticipées, ...) plus favorables.</p> <p><b>C7.</b> Procéder aux estimations et aux calculs de revenus et d'imposition sur la base des options envisagées pour établir des scénarii étayés d'optimisation patrimoniale.</p> <p><b>C8.</b> Formaliser et présenter ses recommandations de manière éclairée et réglementaire (Lutte Contre le Blanchiment et le Financement du Terrorisme, MIF2, Directive Crédit Immobilier, Directive sur la Distribution d'Assurance), en s'assurant de la mise à jour des solutions en fonction des évolutions du cadre législatif et juridique, en prenant en compte le profil et le niveau de maturité du client sur le plan de sa compréhension des enjeux financiers et patrimoniaux, afin d'obtenir l'adhésion du client et de se prémunir de tout recours contentieux.</p>	<p>Dans un second temps, il formulera en les justifiant ses recommandations. <b>(C4, C5, C6 et C7)</b></p> <p>Puis le candidat expliquera sa démarche de conseil et de suivi du client dans la mise en œuvre des solutions préconisées. <b>(C8 et C9)</b></p>	<p><b>(10 points)</b></p> <p><b>Cr5 – C6</b> Le candidat produit un bilan patrimonial exhaustif et structuré. <b>(10 points)</b></p> <p><b>Cr6 – C7</b> Le candidat justifie avec des éléments chiffrés la pertinence de ses propositions. <b>(5 points)</b></p> <p><b>Cr7 – C8</b> Les recommandations tiennent compte de la réglementation juridique et fiscale en vigueur. <b>(5 points)</b></p> <p><b>Cr8 – C8</b> Le candidat justifie correctement la nécessité d'adapter sa communication au profil et à la maturité du client. <b>(4 points)</b></p> <p><b>Cr9 – C9</b> Les recommandations patrimoniales respectent, sur le fonds et la forme, l'éthique et le formalisme imposés par la réglementation. <b>(5 points)</b></p> <p><b>Cr10 – C9</b> Le candidat a répondu au(x) besoin(s) initial(s) de son client. <b>(2 points)</b></p>
--	---	---

### Accompagner un « client particulier » dans la réalisation de son bilan patrimonial

**C9.** Organiser et piloter la mise en œuvre des recommandations retenues, en respectant les principes et le code déontologique de la gestion de patrimoine dévolue à un tiers pour répondre à la demande initiale et aux intérêts patrimoniaux du client.

**Savoirs Associés :**

- *Accueil client*

- *Découverte du client*

- *Analyse de la situation actuelle du client et de ses choix patrimoniaux (régime matrimonial, placements...)*

- . Régimes matrimoniaux
- . Préparation à la retraite
- . Etude des enfants

-*Conclusion entretien*

**Cr11 – C9** Le candidat s'assure d'un suivi régulier de son client. **(2 points)**

**Minimum requis pour valider la certification : 36 points / 60 points.**