

5 – REFERENTIEL

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

*« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »*

Candidat en situation de handicap :

Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés.

Sur conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.

Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation. :

- dans la mesure où cela ne remet pas en question la capacité professionnelle globale du candidat
- si le critère au regard de la nature du handicap n'a pas vocation à s'appliquer dans la pratique professionnelle future du candidat

Ces deux critères étant cumulatifs.

L'ingénieur de certification s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format. Dans le cas d'une modalité spécifique à une situation de travail, il s'engage à préciser le cadre des aménagements possibles.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Activité 1 : Elaboration d'un diagnostic patrimonial</p> <p>A1.1 Etat des lieux et analyse de la situation patrimoniale</p>	<p>C1.1 Examiner une situation patrimoniale d'un client, en répertoriant les éléments d'information nécessaires à l'élaboration d'études patrimoniales, en analysant la capacité d'épargne et d'endettement du client et en réalisant des entretiens de découverte en face-à-face et/ou à distance de manière à établir un état global de son patrimoine</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur une situation patrimoniale, le candidat devra établir un diagnostic patrimonial d'un client et/ou d'une entreprise.</p>	<p>L'étude de la situation patrimoniale du prospect ou du client prend en compte les aspects juridiques, financiers, fiscaux, sa protection sociale et situation professionnelle du particulier ou de l'entreprise.</p> <p>Les stocks (actifs et passifs), les flux (revenus et charges), la capacité d'épargne et d'endettement sont déterminés.</p> <p>Le profil d'investisseur du prospect ou du client, ses souhaits d'investissements et ses éventuelles contraintes de gestion sont bien déterminés. Le profil client a été interrogé sur</p>

			<p>ses besoins en matière de développement durable.</p> <p>La documentation afférente nécessaire ainsi que les éléments manquants sont identifiées (recueil d'informations, KYC, fiche profil de risque, etc.).</p>
	<p>C1.2 Analyser la situation patrimoniale du client à partir de son profil investisseur et du recueil des besoins exprimés, implicites et spécifiques, ainsi que ses souhaits d'investissements et les contraintes éventuelles de gestion afin de déterminer la capacité d'investissement du client</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur une situation patrimoniale, le candidat devra produire une analyse complète de la situation patrimoniale du client et de son projet d'investissement.</p>	<p>Les points forts et faiblesses de la situation patrimoniale du client sont déterminés.</p> <p>L'analyse prend en compte les problématiques non exprimées par le client (type de protection de la famille, préparation de retraite...), la situation de transmission du patrimoine et le financement du client.</p> <p>La préparation de la retraite et la réalisation d'un projet sont déterminées au regard des besoins spécifiques et souhaits d'investissement du client.</p>

<p>A1.2 Définition de la faisabilité des solutions patrimoniales</p>	<p>C1.3 Evaluer la viabilité financière et la rentabilité de la solution patrimoniale en analysant de manière approfondie les risques financiers et immobiliers potentiels, tout en intégrant les considérations d'investissements responsables liées à l'environnement et à la gouvernance ESG afin de délivrer un plan d'investissement réaliste et complet</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur une situation patrimoniale, le candidat devra évaluer les risques et situations critique du client et formuler des recommandations d'investissements.</p>	<p>Les solutions étudiées sont adaptées au projet, ses besoins et prennent en compte les composantes de son patrimoine financier, immobilier et/ou de diversification (forêt, vignes, terres agricoles).</p> <p>Les solutions intègrent de manière appropriée et équilibrée les considérations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) dans la gestion du patrimoine financier (finance verte.), et immobilier (basse consommation, et éco-responsable), démontrant ainsi une approche responsable et durable de la gestion des actifs.</p> <p>Les solutions étudiées intègrent une approche proactive de gestion des risques financiers, immobiliers et environnementaux.</p>
--	---	---	--

<p>Activité 2 : Elaboration de la stratégie patrimoniale</p> <p>A2.1 Mise en place d'un dispositif de veille, technique, technologique, environnementale et réglementaire</p>	<p>C2.1 Elaborer un dispositif de veille technique, technologique, environnementale et réglementaire en mobilisant des méthodologies de recherche et en s'appuyant sur des outils d'analyse stratégiques afin de veiller au respect des contraintes fiscales et juridiques des investissements proposés tout en restant aligné sur les enjeux business de l'entreprise</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle (mémoire/dossier) :</u></p> <p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou fictive le candidat analyse les évolutions des marchés, réglementaires, fiscales, le candidat doit proposer une analyse réflexive de sa méthodologie de recherche et de veille stratégique et restituer son analyse.</p>	<p>La méthodologie de veille mise en place permet de suivre de manière efficace l'évolution des réglementations fiscales, les cours de marché, de l'immobilier ainsi que l'actualité économique et financière pouvant entraîner des répercussions sur le projet d'investissement</p> <p>La méthodologie de veille mise en place permet de suivre de manière efficace l'impact des avancées technologiques et des évolutions environnementales sur les pratiques professionnelles.</p> <p>Les recherches effectuées sur les modèles et tendances du marché couvrent un large éventail d'informations sur l'environnement et ses évolutions futures.</p> <p>Les outils de veille et d'analyse utilisés sont adéquats au regard des objectifs recherchés et permettent d'étudier différents angles ou aspects du marché sur un périmètre défini.</p>
--	--	--	---

			<p>Les différents enjeux économiques sont bien identifiés tant sur le plan technique des produits financiers à haute valeur ajoutée (OPCVM, PER, assurance vie...) que sur le plan juridique et fiscale et les atouts économiques du territoire et des potentiels clients (public en situation de handicap) sont bien répertoriés.</p>
<p>A2.2 Etablissement de la proposition patrimoniale</p>	<p>C2.2 Classifier les objectifs patrimoniaux du client, en s'appuyant notamment sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - son profil de risque et sa capacité d'endettement et d'épargne, - la gamme de produits et services à disposition, - l'expertise de partenaires spécialisés, - l'actualité et les anticipations des marchés afférents ainsi que du contexte environnemental et réglementaire, 	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur une analyse patrimoniale, le candidat devra spécifier les objectifs patrimoniaux du client par ordre d'importance.</p>	<p>Les informations sont hiérarchisées et catégorisées en tenant compte de différents facteurs (financières, immobilières, de diversification, assurance, prévoyance).</p> <p>Le candidat fait une classification des informations collectées en fonction de leur gravité et de l'urgence des objectifs patrimoniaux et en tenant compte du profil de risque et capacité d'endettement et d'épargne du client.</p>

	<p>afin de déterminer des solutions de montage et/ou de commercialisation patrimoniales appropriées.</p>		<p>Le candidat a bien ciblé les expertises appropriées pour l'appuyer dans la détermination de solutions et le montage et/ou la commercialisation de solutions patrimoniales.</p>
	<p>C2.3 Concevoir une stratégie patrimoniale globale sur la base de la nature des actifs à disposition (rentabilité, coût), et des capitaux mobilisables (autofinancement et/ou crédit) dans une démarche éco-responsable afin de répondre de manière optimisée aux objectifs patrimoniaux du client.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur un client particulier ou une entreprise, le candidat doit définir une stratégie patrimoniale globale.</p>	<p>Le candidat fait recours à des données chiffrées pertinentes (coût des solutions, des avantages et des inconvénients de chaque solution envisagée) pour étayer sa stratégie.</p> <p>Les différentes solutions proposées sont cohérentes avec le profil de risque, le niveau de connaissances et les objectifs du client.</p> <p>Le rendement et la rentabilité escomptées des solutions envisagées sont bien déterminés.</p> <p>La stratégie patrimoniale proposée est en accord avec les valeurs et les convictions du client en matière de responsabilité sociale et environnementale.</p>

			La stratégie patrimoniale intègre le cas échéant vers des produits financiers spécifique au handicap (épargne handicap, etc.).
A2.3 Présentation de la stratégie patrimoniale	C2.4 Exposer la stratégie patrimoniale construite au client ou prospect en développant un argumentaire détaillé et équilibré (avantages et inconvénients) pour chaque solution proposée de manière à emporter l'adhésion du client.	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u></p> <p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou fictive portant sur une situation patrimoniale, le candidat présente sa stratégie patrimoniale à destination du client.</p>	<p>La proposition globale est présentée avec clarté et démontre une capacité à répondre aux éventuelles objections du client.</p> <p>L'argumentaire met en lumière les avantages et les inconvénients de chacune des solutions patrimoniales constitutives la stratégie.</p> <p>Les propositions sont argumentées par des éléments chiffrés qui sous-entendent la capacité à négocier commercialement.</p>

<p>Activité 3 : Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale</p> <p>A3.1 Accompagnement du client dans la mise en œuvre des solutions patrimoniales</p>	<p>C3.1 Elaborer un plan d'accompagnement patrimonial en mobilisant les parties prenantes et les ressources nécessaires à l'initiation des opérations afférentes aux solutions retenues par le client afin d'optimiser l'accompagnement de ce dernier dans le déploiement de sa stratégie patrimoniale.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur la mise en place d'un accompagnement patrimonial, le candidat doit décrire sa méthodologie de conception et produire un plan d'accompagnement personnalisée.</p>	<p>Le candidat justifie son choix des interlocuteurs externes (notaire, avocat, agent immobilier / constructeur & promoteur immobilier, courtier, société de gestion de portefeuille).</p> <p>Il justifie également son choix potentiel des interlocuteurs internes (filiale immobilière et ses experts, filiale dédiée à l'asset management et ses experts dont les gérants de portefeuille, filiale dédiée à la diversification patrimoine et ses experts, filiale dédiée à l'assurance & la prévoyance).</p> <p>Le plan d'accompagnement permet d'optimiser la réalisation des investissements patrimoniaux du client en termes de solution financières, immobilières, fiscales et de diversification.</p>
--	---	--	---

<p>A3.2 Déploiement du processus d'achat d'un bien immobilier</p>	<p>C3.2 Piloter le processus d'achat d'un bien immobilier physique/ papier, neuf ou ancien pour le compte d'un client en identifiant des biens immobiliers correspondants à la capacité d'investissement et à la stratégie patrimoniale du client ou prospect en menant des négociations avec l'appui d'experts de manière à conclure l'investissement.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur le déploiement d'un processus d'achat, le candidat doit définir une stratégie d'investissement via l'acquisition d'un ou plusieurs actifs immobiliers</p>	<p>Le candidat propose une solution justifiée et argumentée qui prend en compte le type de bien adéquat ; en termes de : prix, rendement escompté (si usage locatif), objet de l'investissement, situation géographique, physique / papier, VEFA / ancien, nu / meublé, le financement, un éventuel cadre fiscal privilégié (capacité d'endettement & apports), ainsi que le type de détention (directe ou indirecte).</p> <p>Les solutions d'achat proposées intègrent les garanties réelles nécessaires, ainsi que les couvertures adéquates en termes d'assurance et de prévoyance.</p> <p>La stratégie d'investissement/ou solution d'achat intègre un rapport gagnant-gagnant entre les intérêts du client et ceux de son ou ses partenaires mobilisés dans le cadre de ces investissements immobiliers.</p>
---	---	---	---

			<p>Les solutions d'achat intègrent le cas échéant des dispositifs de facilitation d'accès au bien immobilier pour les personnes en situation de handicap (PTZ, Convention AERAS, etc.).</p>
	<p>C3.3 Conseiller le client sur des solutions de gestion de portefeuille d'actifs financiers, dans le cadre d'un mandat de gestion de portefeuille en définissant les objectifs et les modalités de cet investissement et en analysant la dynamique des marchés financiers afin d'accompagner le client dans la gestion et/ou développement de son portefeuille financier.</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive, le candidat doit proposer des solutions patrimoniales via le recours aux services de gestion de portefeuille.</p>	<p>Le candidat propose une solution justifiée et argumentée tenant en compte : du profil de risque du client, du profil de risque de l'investissement, de l'horizon de placement, des contraintes de gestion (critères ESG) ainsi que du type de gestion (conseillée / pilotée ou sous mandat).</p> <p>Les solutions de gestion de portefeuille proposées tiennent compte de la capacité d'épargne et du patrimoine financier déjà constitué, des contraintes de gestion éventuelles ainsi que des évolutions anticipées des marchés financiers.</p>

			Les étapes et délais nécessaires à la mise en œuvre des solutions proposées sont bien définis et font apparaître le recours aux experts afférents.
Activité 4 : Développement commercial du portefeuille client A4.1 Suivi de gestion de la relation client	C4.1 Gérer la relation client via : -une mise à jour des éléments de connaissance client, -un suivi des évolutions réglementaires et environnementales, -l'offre des marchés en termes de produits et services, Dans le but de maintenir des liens pérennes avec le client.	<u>Mise en situation professionnelle :</u> Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou fictive portant sur le suivi des dossiers clients, le candidat doit rédiger un compte rendu d'entretien de suivi de cette même stratégie au regard d'évolutions liées à la situation du client.	Le candidat propose des solutions d'actualisation de stratégie patrimoniale initiale en procédant à des arbitrages (immobilier, financier, de diversification, assurance, prévoyance). Le candidat établit un lien clair entre les impacts liés à l'évolution de la situation du client, de ses objectifs patrimoniaux que de celle des marchés et de la réglementation. Le compte rendu intègre un planning de suivi adapté au type de client (reporting, rendez-vous futurs...).
		<u>Etude de cas :</u>	

<p>A4.2 Elaboration d'un plan d'actions commerciales</p>	<p>C4.2 Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en planifiant des actions de prospection et de promotion de l'activité de conseil pour toute typologie de clientèle (particulier, entreprise, etc.) afin de développer le portefeuille client de l'entreprise.</p>	<p>Dans le cadre d'une étude de cas portant sur un portefeuille de clients réel ou fictif, le candidat doit proposer un plan d'actions commerciales visant à développer son fonds de commerce.</p>	<p>Le plan d'action commercial structuré et argumenté, intégrant : les caractéristiques de sa zone de chalandise, la concurrence (physique et en ligne), les besoins et attentes d'une clientèle patrimoniale de particuliers et/ou d'entreprises, les objectifs commerciaux alloués par sa hiérarchie.</p> <p>Le candidat expose les axes prioritaires du projet sont identifiés en établissant un planning.</p> <p>L'évaluation de l'adéquation entre les besoins et les ressources financières nécessaires au projet de développement commercial est correcte.</p> <p>Les tâches critiques sont identifiées et le risque de retard sur l'ensemble du projet est correctement évalué.</p>
	<p>C4.3 Evaluer le résultat des actions commerciales mises en œuvre en</p>	<p><u>Cas pratique :</u></p>	<p>Les indicateurs de mesure choisis sont mesurables et observables et permettent</p>

<p>A4.3 Evaluation de l'impact des actions commerciales</p>	<p>définissant des indicateurs mesurables et observables de mesure en vue de contrôler la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité du portefeuille.</p>	<p>Dans le cadre d'un cas pratique réel ou fictif faisant état d'une situation commerciale et d'un plan d'actions commerciales, le candidat doit évaluer les impacts de la mise en œuvre de ces mêmes actions commerciales en :</p> <ul style="list-style-type: none"> -construisant un tableau de bord -déterminant des indicateurs de pilotage de la performance commerciale 	<p>de visualiser l'atteinte des objectifs escomptés en termes de nombre d'entrée en relation et de produit net bancaire (PNB).</p> <p>Les indicateurs clés définis permettent de visualiser les écarts et la mise en place d'actions correctives.</p> <p>L'analyse des résultats permet de mettre en évidence les résultats du plan d'action.</p>
<p>Activité 5 : Développement des activités et pratiques de conseil patrimonial</p> <p>A5.1 Déploiement d'un projet relatif à la conduite du changement</p>	<p>C5.1 Piloter un projet transverse émanant de la direction et visant à diffuser la culture de conformité en organisant son déploiement au sein des équipes commerciales et en mobilisant des outils et méthodes adaptés à la singularité des personnes et situations (inclusion et handicap) afin de soutenir les objectifs stratégiques de l'entreprise</p>	<p><u>Dossier de consulting :</u></p> <p>Dans le cadre d'une problématique rencontrée par une entreprise réelle ou fictive, le candidat doit présenter une méthodologie de gestion de projet transverse adaptée au contexte de l'entreprise.</p>	<p>Le candidat choisit et détaille une méthodologie de projet adaptée à l'organisation et aux objectifs du projet (<i>compréhension de la mécanique et capacité de mise en œuvre, jalons de déploiement et indicateurs de suivi</i>).</p> <p>Les outils numériques et méthodes mobilisés permettent de favoriser la gestion, la diffusion et l'acculturation des</p>

			<p>équipes au projet selon les profils et besoins spécifiques des individus.</p> <p>Le plan de gestion de projet intègre les différentes contraintes et solutions quant à la diffusion d'une culture de conformité et digital et les indicateurs de mesure et de suivi sélectionnés sont cohérents par rapport au projet.</p>
<p>A5.2 Accompagnement à la montée en compétences des collaborateurs</p>	<p>C5.2 Concevoir une session de formation en formalisant un support de formation sur la base d'une veille réglementaire et fiscale ainsi qu'en recueillant les attentes et aspirations des individus de manière à transmettre les connaissances et compétences nécessaires à l'exercice des collaborateurs</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u></p> <p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou fictive, à partir d'informations au sujet des collaborateurs cibles, le candidat doit réaliser une trame de support de formation.</p>	<p>Le contenu de la trame est aligné sur les évolutions réglementaires et fiscales et sont pertinentes pour les profils des collaborateurs.</p> <p>La trame inclut des exemples concrets et des cas pratiques pour illustrés les concepts abordés.</p> <p>La trame est enrichie de médias et outils pédagogiques (vidéos, présentations, quiz, etc.).</p>

<p>A5.3 Conduite de la digitalisation de l'ingénierie patrimoniale</p>	<p>C5.3 Accompagner la digitalisation des pratiques de l'ingénierie patrimoniale en identifiant les outils numériques et applications d'intelligence artificielle afin d'optimiser les services proposés à la clientèle</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou fictive portant sur une problématique rencontrée en ingénierie patrimoniale, le candidat présente une sélection d'outils numériques et d'applications IA.</p>	<p>L'état des lieux présente des outils numériques et des applications d'IA en cohérence avec la problématique rencontrée.</p> <p>Les fonctionnalités et les caractéristiques des outils sélectionnés correspondent aux besoins et aux objectifs de la problématique. Ils permettent d'optimiser l'expérience client et de formuler des solutions personnalisées.</p> <p>La sélection est justifiée et argumentée sur la base des critères tels que la facilité d'utilisation, les fonctionnalités spécifiques, la fiabilité, etc.</p>
<p>A5.4 Développement de l'activité indépendante d'ingénierie patrimoniale</p>	<p>C5.4 Développer son activité professionnelle en mettant en œuvre une stratégie de communication et de promotion digitale et en démontrant une expertise pointue, une approche personnalisée et des résultats tangibles</p>	<p><u>Etude de cas :</u></p> <p>Dans la cadre d'une étude de cas réelle ou fictive portant sur le développement d'une activité professionnelle indépendante, le</p>	<p>La trame est introduite par une analyse approfondie de son marché cible, ses besoins, ses préférences et les comportements.</p>

	<p>afin de garantir la pérennité et la croissance de son activité.</p>	<p>candidat réalise une trame de la mise en œuvre de la stratégie de communication et de promotion.</p>	<p>Les canaux de communication les plus adaptés pour atteindre le marché cible ont été sélectionnés.</p> <p>La trame intègre un plan détaillé des actions à entreprendre, des ressources adéquates à chaque action et établit un calendrier réaliste pour leur exécution.</p> <p>Les solutions et services proposés sont valorisés par des données chiffrés, des témoignages de client, des visuels, etc.</p>
--	--	---	---