

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	MODALITES D'EVALUATION (Prise en compte des situations de handicap et lutte contre les discriminations) ¹	CRITERES D'EVALUATION
<p>Bloc 1 : Réaliser l'audit patrimonial du client</p> <p>A.1.1. <u>Collecte des informations relatives à la situation du client</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparation préalable des entretiens et échanges avec le client - Entretiens et échanges - Mise en œuvre d'une technique d'écoute et de découverte des clés de décision du client - Adaptation de la communication aux spécificités du client y compris les situations de handicap - Réalisation d'une cartographie complète de la situation patrimoniale du client - Collecte exhaustive des informations patrimoniales (investissements), personnelles (régime matrimonial, descendance, ...) et professionnelles (statut juridique et fiscal, revenus, régime fiscal, avantages et intéressements...) du client - Appui sur les documents remis (déclaration de revenus, contrat de mariage, d'assurance, de crédits) - Saisie des informations dans le CRM - Réalisation d'un tableau de stocks et de flux - Préparation de la phase d'identification des objectifs et besoins - Identification des objectifs et besoins du client (investissements envisagés, transmission, succession, préparation de la retraite, protection du conjoint, prévoyance) - Questions à l'aide des informations recueillies - Reformulation des objectifs et besoins si nécessaire 	<p>C.1.1.1. Mener des entretiens et échanges avec le client, en assurant leur préparation préalable, en mettant en œuvre une technique d'écoute et de découverte de ses clés de décision et adaptant la communication aux spécificités du client y compris les situations de handicap, en vue de l'amener à exprimer toutes ses attentes et sensibilité au risque dans un climat de confiance.</p>	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale (C.1.1.1 à C.1.2.3.)</p> <p>Mise en situation animée par un jury de professionnels portant sur un client fictif. Le candidat étudie le dossier du client, dont les informations sont partielles, en vue de réaliser un diagnostic patrimonial. Le candidat rédige le diagnostic patrimonial, support de sa soutenance orale. Le support est évalué, ainsi que sa soutenance. Le candidat pose des questions au client fictif (le Jury alternant son rôle et celui du client) afin de :</p> <p>C.1.1.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les informations du dossier remis, - Interagir avec le client en posant les questions lors des entretiens pour obtenir les informations manquantes 	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après - Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...) <p>A l'oral :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le propos est structuré par le biais d'un plan et suit un fil conducteur - Le propos et le vocabulaire utilisés sont professionnels (utilisation des termes techniques, langage soutenu...) et accessibles à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...), - Les techniques d'écoute active et reformulation sont utilisés durant l'échange, - Les réponses aux questions sont structurées et justifiées <p>La présentation respecte les contraintes de temps</p> <p>C.1.1.1</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'ensemble des informations manquantes et nécessaires à la réalisation du diagnostic patrimonial ont été collectées - Les particularités de l'environnement du client ont été détectées de manière exhaustive (handicap, de non-résidence fiscale), - Durant les échanges avec le Jury, le niveau d'écoute a permis de collecter toutes les informations nécessaires sur le patrimoine, la situation du client et son niveau de sensibilité au risque.

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<ul style="list-style-type: none"> - Classement et établissement d'un ordre de priorité parmi les objectifs et besoins 	<p>C.1.1.2. Réaliser une cartographie complète de la situation patrimoniale du client en collectant de manière exhaustive toutes les informations liées à sa situation patrimoniale (investissements), personnelle (régime matrimonial, descendance, ...), et professionnelle (statut juridique et fiscal, revenus, régime fiscal, avantages et intéressements...) et s'appuyant sur les documents remis (déclaration de revenus, contrat de mariage, d'assurance, de crédits ...), les saisissant dans le CRM, en vue de réaliser un tableau de stocks et de flux et préparer la phase d'identification des objectifs et besoins.</p>	<p>C.1.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dresser la cartographie complète du client, - Elaboration du tableau de stocks et de flux, - Il peut avoir recours aux outils digitaux tel un CRM (Big) pour saisir et analyser des données. 	<p>C.1.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La cartographie de la situation patrimoniale du client est complète et recense les statuts du clients (régime matrimonial, régime fiscal, sources de revenus), - Les patrimoines personnels et professionnels sont valorisés (l'estimation de leur valeur est juste) - Les données saisies dans le CRM (Big) sont exhaustives et leur interprétation correcte. - Les montants dans le tableau de stock et flux sont tous justes, ainsi que le montant de reste à vivre.
	<p>C.1.1.3. Identifier les objectifs et besoins du client (investissements envisagés, transmission, succession, préparation de la retraite, protection du conjoint, prévoyance...) en posant des questions à l'aide des informations recueillies, et les reformulant si nécessaire, en vue de les classer et établir un ordre de priorité parmi ceux-ci.</p>	<p>C.1.1.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lister les clés de décision et les besoins du client et objectifs en les hiérarchisant. 	<p>C.1.1.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs et besoins du client en lien avec sa situation patrimoniale sont identifiés de manière exhaustive et repris dans la cartographie, - Ils sont reformulés à l'oral en vue de les valider avec le client fictif, - Ils sont hiérarchisés par ordre d'importance du client.
<p>A.1.2. Réalisation du diagnostic patrimonial du client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Classification des clients par typologie - Prise en compte des configurations particulières ou complexes (familles, chefs d'entreprise, cadres dirigeants, professions libérales, non-résidents fiscaux, cas de perte d'autonomie) - Réalisation de diagnostics ciblés complémentaires - Rédaction d'un diagnostic patrimonial complet de la situation fiscale, patrimoniale, financière, juridique, et de revenus du client - Calcul de la fiscalité des revenus et des plus-values, droits de mutation à titre gratuit, impôt sur la fortune immobilière - Prise en compte du régime matrimonial et des libéralités préalables (donations, testaments) - Traitement de la problématique du client en fonction des objectifs - Présentation des solutions et recommandations au client - Réponses aux questions et objections du client - Adaptation de la communication à la situation du client en cas de handicap - Distribution du support écrit du diagnostic 	<p>C.1.2.1. Classer les clients par typologie en tenant compte des configurations particulières ou complexes (familles, chefs d'entreprise, cadres dirigeants, professions libérales, non-résidents fiscaux, cas de perte d'autonomie) afin de mener des diagnostics ciblés complémentaires le cas échéant.</p>	<p>C.1.2.1.</p> <p>Identifier la typologie du client est les éventuelles expertises à mobiliser que nécessiterait cette dernière.</p>	<p>C.1.2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le client est classé dans la typologie correspondante : chef d'entreprise, profession libérale possédant son cabinet/étude, salarié, expatrié, famille. - Les particularités (handicap, non-résidence fiscale...) ont été relevées, - Les thèmes des éventuels diagnostics supplémentaires à mener sont identifiés et justifiés (ex. audit de fiscalité internationale, conventions applicables...).
	<p>C.1.2.2. Rédiger un diagnostic patrimonial complet de la situation fiscale, patrimoniale, financière, juridique, et de revenus du client, en calculant la fiscalité des revenus et des plus-values, droits de mutation à titre gratuit, impôt sur la fortune immobilière, et en prenant en compte le régime matrimonial et les libéralités préalables (donations, testaments), en vue de traiter sa problématique en fonctions des objectifs.</p>	<p>C.1.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rédiger le diagnostic patrimonial complet, - Calculer les montants de taxes, impôts et droits dus par le client et les simulations le cas échéant (montant à versé si projet de transmission). 	<p>C.1.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic patrimonial du client est complet, - Tous les régimes en place (matrimoniaux, libéralités, ...) sont identifiés, - En cas de majeur en perte d'autonomie ou vulnérable identifié (client, un de ses proches), suggestion des solutions de protection (ex. proposition de mise sous curatelle ou tutelle) - Les montants calculés liés à la fiscalité et aux assiettes imposables sont justes.

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

	<p>C.1.2.3. Présenter au client les solutions et recommandations s'inscrivant dans la problématique validée, en répondant à ses questions et objections et en adaptant sa communication à la situation du client en cas de handicap, et en distribuant le support écrit du diagnostic, en vue d'assurer une prise de décision éclairée et transparente.</p>	<p>C1.2.3. - Présenter à l'oral au client fictif le diagnostic - Exposer les pistes de solution - Echanger avec le Jury</p>	<p>C.1.2.3. - La présentation orale reprend tous les éléments du diagnostic. - Les éléments listés sont classés par priorité d'action et de traitement, - Des pistes de solution, adaptées aux objectifs sont proposées. - Ces pistes sont justifiées techniquement (montants, références au droit). - Les pistes de solution sont décrites avec un vocabulaire technique bien utilisé et accessible. Les points d'attention sont mis en exergue dans le cadre de sa présentation (situations particulières de handicap, d'expatriation, ...)</p>
<p>Bloc 2 : Concevoir et mettre en place une stratégie patrimoniale</p> <p><u>A.2.1. Elaboration d'une stratégie de détention et transmission du patrimoine</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Configuration des solutions de détention de patrimoine privé immobilier, familial et professionnel - Sélection et recommandation de structures telles que les Sociétés Civiles Immobilières (SCI) et des holdings (SAS) - Structuration d'un plan successoral (apport, transmission, cession, donation) du patrimoine personnel (financier et non financier) et professionnel (entreprise, cabinet, étude...) - Analyse de la valeur, impact fiscal et social du mode de détention et du régime matrimonial - Conseil sur le mode de succession répondant aux objectifs du client - Conseil sur le réinvestissement en cas de cession à titre onéreux 		<p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale (C.2.1.1 à C.2.1.2.)</p> <p>Mise en situation animée par un jury de professionnels portant sur un client fictif appartenant à une typologie complexe. Ce dernier fait appel au candidat pour résoudre une problématique portant principalement sur une succession patrimoniale nécessitant une réorganisation en vue de préparer sa transmission de manière optimum. Le candidat étudie le dossier du client comportant toutes les informations concernant sa situation. Il doit :</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après - Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...) <p>A l'oral :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le propos est structuré par le biais d'un plan et suit un fil conducteur - Le propos et le vocabulaire utilisés sont professionnels (utilisation des termes techniques, langage soutenu...) et accessibles à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...), - Les techniques d'écoute active et reformulation sont utilisées durant l'échange, - Les réponses aux questions sont structurées et justifiées - La présentation respecte les contraintes de temps

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

	<p>C.2.1.1. Configurer des solutions de détention de patrimoine privé immobilier, familial et professionnel en sélectionnant et recommandant des structures telles que les Sociétés Civiles Immobilières (SCI) et des holdings (SAS), en vue d'optimiser la gestion, rentabilité et la transmission des patrimoines détenus.</p>	<p>C.2.1.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les informations du dossier remis relatives aux patrimoines recensés. - Interagir avec le client pour valider les besoins si nécessaire. - Valoriser les supports constitutifs du patrimoine à transmettre, - Lister des solutions d'organisation (ou réorganisation si nécessaire) de détention répondant aux exigences de rendement, fiscalité et de transmission. 	<p>C.2.1.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'inventaire des patrimoines à transmettre est complet, et est hiérarchisé (par destinataire) - La répartition entre patrimoine professionnel et personnel est distinguée - Le montant de la valeur de chaque patrimoine est juste. - Le besoin du client est validé avec ce dernier via un questionnaire, le cas échéant - Les solutions de structures de détention proposées permettent d'optimiser sa gestion (chiffrage des charges et de la fiscalité juste) et rentabilité (calcul du taux de rendement interne juste) et de préparer sa transmission en minimisant les coûts et frais de la transaction, et de préserver les intérêts des parties.
	<p>C.2.1.2. Structurer un plan successoral (apport, transmission, cession, donation) du patrimonial personnel (financier et non financier) et professionnel (entreprise, cabinet, étude...), en analysant leur valeur, l'impact fiscal et social du mode de détention (SA, SARL, SELAS, SELARL, ...) et du régime matrimonial, afin de conseiller le mode de succession répondant au mieux aux objectifs du client et en cas de cession à titre onéreux sur le réinvestissement fruit de la vente.</p>	<p>C.2.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selon les objectifs du client, sélectionner le mode de succession et transmission le plus adapté - Calculer les simulations financières et fiscales associées à la transaction, - Proposer des supports de réinvestissement - Rédiger une présentation contenant la synthèse de la situation et des solutions de transmission à préconiser. - Soutenir à l'oral la restitution du diagnostic et répondre aux questions du Jury. 	<p>C.2.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les ayant droits sont identifiés (époux, épouse, concubin(e), enfants, ...) et les liens juridiques (régimes matrimoniaux, PACS) entre ces derniers recensés - Les solutions de succession et transmission sont évaluées financièrement (valorisation juste), fiscalement (montant calculé des droits juste), juridiquement valides, - Les conseils concernant les supports de réinvestissement du fruit de la vente correspondent aux objectifs du cédant (reconstituer un revenu, une pension de retraite, réinvestissement dans les actions d'une autre entreprise...) - Les réponses aux questions du Jury sont justifiées juridiquement, socialement, fiscalement. - Le vocabulaire technique est utilisé tout en garantissant une accessibilité au profil du client (niveau de connaissances, handicap...)

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<p>A.2.2. <u>Elaboration d'une stratégie de protection des revenus et des personnes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Structuration de solutions de protection sociale et de prévoyance du client - Prise en compte des revenus, statut social et fiscal (salarié, cadre dirigeant et/ou actionnaire, profession libérale, expatriés), régime de couverture sociale existant et situation personnelle (proches à protéger, dont individus en perte d'autonomie) - Identification d'une gamme de services d'épargne financière réglementée (PEA, OPCVM, assurance vie, produits structurés à capital garanti, épargne salariale) - Veille portant sur l'application des règles juridiques et fiscales - Prise en compte des situations de handicap - Evaluation des droits acquis de retraite - Prise en compte du statut social actuel, régimes d'affiliation, plans de retraite collective d'entreprise, historique de carrière et cotisations - Mise en place des supports et placements adaptés permettant sécuriser les revenus futurs - Prise en compte du niveau de revenus souhaité 	<p>C.2.2.1. Structurer des solutions de protection sociale et de prévoyance du client, en tenant compte de ses revenus, statut social et fiscal (salarié, cadre dirigeant et/ou actionnaire, profession libérale, expatriés), régime de couverture sociale existant et de sa situation personnelle (proches à protéger, dont individus en perte d'autonomie) en vue d'assurer un niveau de protection complet répondant à ses objectifs.</p>	<p>Etude de cas (C.2.2.1 à C.2.3.2.) Etude de cas écrit individuellement portant sur un client fictif faisant face à plusieurs problématiques complexes liées à son patrimoine et revenus (sécurisation des revenus, besoins de protection, impact du régime matrimonial). Ce dernier cherche des solutions adaptées et fait appel au candidat qui doit dans ce but pour chaque problématique :</p> <p>C.2.2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faire un état des lieux des risques couverts et non couverts, - Sélectionner les solutions de prévoyance adaptées au statut du client - Identifier les proches devant être inclus dans la couverture. 	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après - Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...) <p>C.2.2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le statut du client est identifié, les risques non couverts identifiés, les besoins de protection évalués et chiffrés, - Les solutions retenues parmi les supports existants (contrats assurance-vie, de prévoyance individuelle, prévoyance collective, GAV, assurance de revenus) sont comparées et la sélection conforme aux besoins validés, - Le niveau de couverture et de protection est reconstitué et répond aux exigences : ayants-droits couverts, risques identifiés couverts, montant des indemnités estimées justement.
	<p>C.2.2.2. Identifier une gamme de services d'épargne financière réglementée (dont PEA, OPCVM, assurance vie, produits structurés à capital garanti, épargne salariale) en veillant à l'application des règles juridiques et fiscales, conseillant efficacement le client et/ou de sa famille, en tenant compte des situations de handicap, afin de répondre aux besoins et objectifs de rendement et de sécurisation des revenus.</p>	<p>C.2.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fonction du revenu fixé par le client à sécuriser, calculer le capital ou le niveau d'épargne à investir dans ce but, - Sélectionner les supports dans la gamme en fonction du niveau de sécurité recherché, de la liquidité, rentabilité espérée et de la fiscalité. - Identifier les contraintes ou conditions légales associées aux solutions possibles (cas d'héritier majeur protégé, régime matrimonial). - En fonction des pistes de solution envisagées, calculer des simulations chiffrées, si applicable, en se référant aux annexes éventuellement fournies dans le cas (barèmes fiscaux, données de marchés). 	<p>C.2.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les besoins et le montant de revenus à sécuriser sont identifiés et validés avec le client, - Le calcul du capital ou d'épargne est correct en fonction du revenu cible, - La sélection des supports dans la gamme (PEA, LDDS, assurance-vie, produits structurés, PEL, OPCVM...) permet de générer le revenu fixé par le client en tenant compte du niveau de sécurité souhaité, et du rendement espéré net de la fiscalité, - Les mécanismes des produits à rendement variables (ex. produits structurés) sont démontrés via des exemples simples (calcul du taux de rendement interne juste selon des scénarios types). - Les contraintes légales sont prises en compte en cas de transmission (régime matrimonial, en cas d'héritier majeur protégé sous curatelle ou tutelle).

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

	<p>C.2.2.3. Evaluer les droits acquis de retraite, en fonction du statut social actuel, régimes d'affiliation, plans de retraite collective d'entreprise, et de l'historique de carrière et cotisations, afin de mettre en place les supports et placements adaptés permettant de sécuriser les revenus futurs complémentaires en fonction du niveau souhaité.</p>	<p>C.2.2.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lister les régimes d'affiliation, - Calculer les droits acquis et évaluer les revenus futurs de retraite, - Fixer avec le client le revenu futur cible complémentaire souhaité, - Déterminer la capacité d'épargne à investir dans des supports adaptés comme le PER (Plan Epargne Retraite) ou assurance-vie afin d'atteindre le revenu cible. 	<p>C.2.2.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les régimes de retraite et de prévoyance auxquels est affilié le client sont identifiés (régime général, caisses complémentaires, plan d'épargne collective) selon sa typologie (dirigeant actionnaire, salarié), - Le recensement des cotisations et calcul des droits acquis est complet, - Les supports préconisés (PER, SCPI...) permettent de dégager le revenu futur cible complémentaire fixé par le client. - Les avantages fiscaux des supports qui en bénéficient sont correctement évalués (ex. PER) et intégrés dans le calcul du revenu net futur.
<p>A.2.3. <u>Mise en place des solutions patrimoniales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Sélection des expertises internes et externes parmi le réseau de partenaires (établissement bancaire, notaires, avocats, gestionnaires d'actifs, fiscalistes, ingénieurs patrimoniaux, analystes de marché et financiers, mandataires judiciaires à la protection des majeurs, commissaires-priseurs) - Contrôle de la complémentarité, conformité, expérience, expertise et réputation des partenaires - Proposition de solutions répondant à tous les besoins et objectifs du client - Coordination des interactions et contributions des experts internes et externes - Validation de la compréhension mutuelle des objectifs - Mise en place d'un mode de communication via outils digitaux appropriés - Définition et utilisation des outils digitaux appropriés - Fixation d'un calendrier des actions et points d'étape - Mise en œuvre dans les délais de la stratégie patrimoniale globale décidée 	<p>C.2.3.1. Sélectionner parmi le réseau de partenaires les expertises internes et externes (établissement bancaire, notaires, avocats, gestionnaires d'actifs, fiscalistes, ingénieurs patrimoniaux, analystes de marché et financiers, mandataires judiciaires à la protection des majeurs, commissaires-priseurs) en contrôlant leur complémentarité, conformité, expérience, expertise, et réputation afin de pouvoir proposer une solution qui répondent à tous les besoins et objectifs du client.</p> <p>C.2.3.2. Coordonner les interactions et contributions des experts internes et externes intégrés dans le cadre de la structuration des solutions patrimoniales, en validant la compréhension mutuelle des objectifs, mettant en place un mode de communication (via outils digitaux appropriés), et fixant un calendrier des actions et de points d'étape, afin de mettre en œuvre dans les délais la stratégie patrimoniale globale décidée.</p>	<p>C.2.3.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier dans le réseau de partenaires selon les problématiques les expertises internes et externe à associer à la solution, - Lister les missions à confier et les répartir parmi ces derniers, - Rédiger une feuille de route à leur attention. <p>C.2.3.2.</p> <p>Proposer un plan d'action commun avec un agenda, et des moyens de communication pour les coordonner.</p>	<p>C.2.3.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selon la typologie du client et ses caractéristiques, les éventuels experts à mobiliser sont identifiés (Ex. si personne vulnérable mise sous curatelle ou tutelle, mandataires judiciaires à la protection des majeurs, si non-résidence fiscale, fiscaliste international,...) - Une feuille de route décrivant leur mission est rédigée à leur attention, répartissant les rôles de manière adéquate fonction des expertises. <p>C.2.3.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le mode de coopération est établi, - Les moyens de communication (visioconférences, messagerie, ...) choisis correspondent à la situation présentée (partage de données mises en commun, communication interactive, ...) - L'agenda organise les tâches par priorité d'intervention

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<p>Bloc 3. Recommander une allocation d'actifs en fonction du profil de risque du client et de la situation macroéconomique</p> <p>A.3.1. <u>Analyse des principales classes d'actifs financiers et non financiers</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Interprétation des données macroéconomiques pouvant avoir un impact sur le rendement des actifs - Sélection et analyse des indicateurs macroéconomiques (PIB, inflation, taux d'intérêt, taux de chômage, CAC40, décisions BCE, VIX) - Évaluation de l'exposition au risque des solutions d'investissements - Orientation des allocations vers les classes d'actifs permettant d'atteindre les objectifs de rentabilité - Détermination de la valeur et du ratio rendement/risque d'actifs financiers cotés (actions, obligations, ETF (<i>Exchange Traded Fund</i>), également appelé <i>tracker</i>, est un fonds indicel qui cherche à suivre le plus fidèlement possible l'évolution d'un indice boursier, à la hausse comme à la baisse. - Observation des tendances des marchés financiers - Application des méthodes d'évaluation (MEDAF si applicable) - Recommandation d'une allocation des actifs conforme aux objectifs de diversification de risque et rentabilité - Évaluation du prix d'une entreprise non cotée - Analyse des états financiers à travers de ratios et de projections financières - Conseil objectif et avisé pour les choix d'investissement/désinvestissement du client 	<p>C.3.1.1. Interpréter les données macroéconomiques pouvant avoir un impact sur le rendement des actifs, en sélectionnant et analysant les indicateurs (PIB, inflation, taux d'intérêt, taux de chômage, CAC40, décisions BCE, VIX, ...) pouvant modifier l'exposition au risque des solutions d'investissements conseillées au client en vue d'orienter les allocations vers les classes d'actifs permettant d'atteindre les objectifs de rentabilité.</p> <p>C.3.1.2. Déterminer la valeur et le ratio rendement/risque d'actifs financiers cotés (actions, obligations, ETF) en observant les tendances de ces marchés et en appliquant des méthodes d'évaluation (MEDAF si applicable), en vue de recommander une allocation des actifs conforme aux objectifs de diversification, de rendement et de risque.</p> <p>C.3.1.3. Evaluer le prix d'une entreprise non cotée, en analysant ses états financiers à travers de ratios et de projections financières, afin de conseiller de manière objective et avisée le client dans ses choix d'investissement/désinvestissement.</p>	<p>Etude cas (C.3.1.1. à 3.1.3.)</p> <p>Etude de cas, écrite individuelle, portant sur un client fictif faisant face à un projet d'investissement dans des actifs financiers (actions, obligations). Il est demandé au candidat de décrire au client les supports d'investissement, leur risque et valeur afin en vue de faire des choix d'investissement, support d'une allocation. Le candidat examine les supports financiers et :</p> <p>C.3.1.1. Analyse le contexte macroéconomique, dont les indices proposés sont à interpréter et à formaliser via une note de synthèse (évolution de l'indice d'inflation, de la bourse, des taux) à l'issue de laquelle il livre une opinion argumentée (ex. marché actions haussiers, baissiers).</p> <p>C.3.1.2. Applique les méthodes du Méthode d'Evaluation des Actifs Financiers (MEDAF) afin de valider la valeur des supports considérés, et calculer le ratio/rentabilité de ces deniers. – Préconise une allocation au client.</p> <p>C.3.1.3. Analyse les données comptables et financières pour calculer les ratios financiers (structure financière, rentabilité, profitabilité, besoin en fonds de roulement, ...) et les interprète. – A partir des hypothèses données dans le cas, il applique la méthode des flux actualisés pour estimer la valeur de l'entreprise. – A partir de la valeur et fonction du contexte de marché proposé par le cas, il préconise au client une décision : allouer des fonds pour investir ou non.</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après <p>Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...)</p> <p>C.3.1.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'impact des variations des indices macroéconomiques de référence sur la valeur des actifs est décrit (hausse des taux, politique monétaire, ...), - Des prévisions de tendance en cohérence avec son analyse sont établies et justifiées - La capacité à préconiser logiquement des choix de supports dans le cadre d'une allocation est démontrée (ex. privilégier les actions de tel ou tel secteur). <p>C.3.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La méthode MEDAF est appliquée et les chiffres (rendement espéré, risque, valeur ...) des support observés (actions, obligations cotées) sont justes, - Les ETF sont identifiés en fonction de l'indice de référence qui correspond au profil du client (calcul de la volatilité et rendement historique correct). - Les analyses et calculs permettent de justifier des préconisations d'investissement et d'allocation en fonction des objectifs et profil du client (rendement, risque, diversification). <p>C.3.1.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le calcul des ratios financiers de l'entreprise est juste et interprétés de manière conforme aux règles d'analyse financière - Les risques inhérents à son modèle économique sont identifiés, - Les projections de flux futurs reflètent les hypothèses données, - La méthode des flux actualisés est appliquée de manière conforme et permet au candidat d'estimer la valeur d'entreprise de manière juste et de préconiser au client une décision : allouer des fonds pour investir ou non.
--	--	---	---

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<ul style="list-style-type: none"> - Estimation de la rentabilité nette de projets d'investissements immobiliers - Analyse des données du secteur immobilier - Évaluation du taux d'occupation et des loyers futurs attendus - Intégration de l'impact des normes environnementales, légales, fiscales sur la rentabilité - Sélection des immeubles adaptés aux objectifs de rendement et de risque du client - Analyse de l'offre de produits d'investissement durables et responsables - Interprétation et intégration des critères financiers et extra-financiers (ISR, ESG notamment) - Interprétation des tendances du marché des œuvres d'art (dont NFT « Non Fungible Token » est un actif numérique émis par une blockchain) - Analyse des données de marché par segment (art ancien, moderne, contemporain) - Veille sur les transactions et les législations applicables - Conseil pour l'achat, la vente ou la transmission des œuvres d'art et la diversification du portefeuille 	<p>C.3.1.4. Estimer la rentabilité nette de projets d'investissements immobiliers, en analysant les données du secteur, évaluant le taux d'occupation de l'immeuble analysé, le montant des loyers futurs attendus et en intégrant l'impact sur la rentabilité économie des normes environnementales, légales, fiscales en vue de sélectionner des immeubles adaptés aux objectifs de rendement et risque du client.</p>	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite et orale (C.3.1.4., C.3.1.5., C.3.1.6., C.3.2.1., C.3.2.2.) Mise en situation professionnelle portant sur un client fictif faisant face à un projet d'investissement dans des actifs non-financiers en vue de se diversifier (immobilier, œuvres d'art, NFT, fonds composés de supports finance durable). Le Jury (qui joue le rôle alternativement du client) est composé de professionnels.</p> <p>C.3.1.4. - Le candidat examine les supports constituant le projet d'investissement immobilier du client en tenant compte des données et hypothèses de marché fournies dans le cas. - Il projette les flux futurs de loyers nets et calcule le taux de rendement interne net et conseille le client sur la sélection de l'immeuble (allouer ou non des fonds pour inclure ou exclure du portefeuille). - Il rédige un document de synthèse destiné à soutenir à l'oral l'analyse.</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après - Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...) <p>A l'oral :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le propos est structuré par le biais d'un plan et suit un fil conducteur - Le propos et le vocabulaire utilisés sont professionnels (utilisation des termes techniques, langage soutenu...) et accessibles à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...), - Les techniques d'écoute active et reformulation sont utilisés durant l'échange, - Les réponses aux questions sont structurées et justifiées - La présentation respecte les contraintes de temps <p>C.3.1.4. - Une tendance (marché haussier, baissier) est dégagée à partir des données de marché - La projection des flux de loyers nets est juste et conforme aux hypothèses proposées, elle intègre les coûts de la conformité environnementale et de la fiscalité applicable dont les montants sont correctement calculés, permettent d'obtenir un taux de rendement net juste. - Un conseil objectif (allouer ou non des fonds pour inclure ou exclure le projet du portefeuille) est donné au client à partir du taux de rendement calculé.</p>
	<p>C.3.1.5. Analyser l'offre de produits d'investissement durables et responsables, en interprétant et intégrant les critères financiers et extra-financiers (ISR, ESG notamment), en vue de maximiser la performance du portefeuille dans le respect des normes de la finance durable.</p>	<p>C.3.1.5. - Le candidat analyse des offres de fonds labellisés ESG/ISR proposés par le cas en fonction de la performance financière et extra-financière, et méthodologie ESG. - Il analyse les caractéristiques du profil du client (aspirant, novice, initié, souhait des supports dans lesquels les fonds sont investis). - Il préconise d'allocation en sélectionnant 3 supports en fonction du profil et choix du client. - Il rédige un document support de la présentation orale.</p>	<p>C.3.1.5. - La sélection de 3 supports intégrant les critères ESG et ISR est justifiée par la méthode appliquée (ex. approche " Best ") - Une analyse critique de la documentation réglementaire d'aide à la décision d'investissement (prospectus, règlements...), et de la performance et volatilité historique des supports est réalisée, - A partir de l'analyse produite et en cohérence avec celle-ci, une sélection optimum de supports qui correspond aux objectifs du client en termes</p>

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

			de contribution au développement durable, rendement, risque en vue d'une allocation dans son portefeuille est proposée pour allocation.
	<p>C.3.1.6. Interpréter les tendances du marché de œuvres d'art (dont NFT), en analysant les données de marché par segment (art ancien, moderne, contemporain), en menant une veille sur les transactions réalisées et les législations applicables, en vue de conseiller le client souhaitant acheter, vendre ou transmettre des œuvres d'art et de diversifier son portefeuille.</p>	<p>C.3.1.6.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Détermine le profil du client (aspirant, novice, initié) et objectif (achat, vendre, ou transmission d'une œuvre d'art) - Analyse les documents fournis pour livrer une opinion sur le marché fonction du type d'œuvre (peinture, NFT, période). - Il conseille le client sur le moment opportun (quand acheter et allouer des fonds ou vendre), les règles de marché et de droit applicable à l'œuvre considérée, et chiffre les impacts en termes de fiscalité. - Il rédige un document résumant les conseils, support de la présentation orale. 	<p>C.3.1.6.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les règles du marché de l'art applicable en fonction du type d'œuvre considérée (audiovisuel, peinture, NFT, ...), du profil et de l'objectif du client (transmission, acquisition, revente d'un œuvre d'art) sont identifiées et appliquées. - Les règles de droit applicables à la transaction sont appliquées, - Le calcul de la fiscalité est réalisé en se référant aux barèmes, droits de mutation, taux de TVA applicables. - Le chiffrage est correct. - Le conseil et opinion donnés pour prendre une décision (acheter/vendre et comment transmettre) sont accompagnés d'explications accessibles au client (niveau de connaissance, handicap...), en vue d'allouer ou non des fonds pour investir.
<p>A.3.2. <u>Composition d'une allocation des investissements</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Élaboration d'une allocation des investissements - Sélection des supports financiers et non-financiers validés par le client - Utilisation des modèles statistiques financiers (MEDAF) d'évaluation des ratios risque/rendement et extra-financiers - Arbitrage de l'allocation au sein du portefeuille - Anticipation et interprétation des évolutions et tendances des marchés financiers, non financiers et immobiliers - Respect des objectifs fixés par le client 	<p>C.3.2.1. Elaborer une allocation des investissements en sélectionnant des supports financiers et non-financiers validés par le client, en s'appuyant sur des modèles statistiques financiers (MEDAF) d'évaluation des ratios risque/rendement et extra-financiers, en vue d'atteindre les objectifs de diversification, de risque et environnementaux souhaités par le client.</p>	<p>C.3.2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fait une synthèse des classes d'actifs analysés en les classant par ratio risque/rendement, - Fonction du profil du client (aspirant, novice, initié, souhait de contribution au développement durable) il propose une allocation avec une répartition en fonction du niveau de diversification souhaité (mesuré en ratio risque/rentabilité). 	<p>C.3.2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le classement opéré en fonction du ratio risque/rendement est correct, - La répartition pour constituer l'allocation d'actif s'appuie sur des éléments objectifs : profil du client, sensibilité au risque, conditions macroéconomiques, critères ESG et ISR. - Un ratio risque/rendement de l'allocation globale conforme au profil et souhait du client Est proposé.
	<p>C.3.2.2. Arbitrer l'allocation au sein du portefeuille, en anticipant et interprétant les évolutions et tendances des différents marchés financiers, non financiers et immobiliers, en vue de respecter les objectifs fixés par le client.</p>	<p>C.3.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse des hypothèses de nouvelles conditions macroéconomiques. - Évalue l'évolution des indices clé (PIB, inflation, taux, ...) et leur impact sur la variation de rendement des supports dans le portefeuille. - Il propose des arbitrages. 	<p>C.3.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les indices (inflation, taux...) ayant un impact sur les rendements des classes d'actifs du portefeuille (hausse des taux entraîne une baisse de la valeur des obligations, ...) sont identifiés est mesurés. - Les arbitrages proposés sont justifiés techniquement en allégeant la part des actifs négativement impactés et réinvestissant dans d'autres supports moins sensibles par exemple. - Les réallocations proposées permettent de protéger l'objectif ratio risque/rendement fixé par le client.

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<p>Bloc 4. Développer et gérer le portefeuille de clients</p> <p>A.4.1. <u>Développement du nombre de clients de son portefeuille</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation d'un plan de développement commercial annuel - Définition des typologies de clients ciblés (par catégorie CSP+, profession, âge) - Définition du nombre de clients à conquérir - Définition des objectifs de collecte (montant d'actif sous gestion confié par client) - Élaboration d'un budget et d'un agenda - Développement du portefeuille de clients - Conception d'une stratégie commerciale personnalisée multicanale - Utilisation des outils digitaux innovants (CRM, réseaux sociaux...) - Approche directe et via un réseau interprofessionnel d'experts prescripteurs - Acquisition de nouveaux clients qualifiés - Conception d'un plan de fidélisation des clients - Proposition d'un parcours client multicanal grâce aux outils digitaux - Information sur les évolutions législatives et de marché et les nouveaux produits - Proposition d'arbitrages et/ou nouvelles offres actualisées préservant les intérêts et la rentabilité de la relation 	<p>C.4.1.1.</p> <p>Organiser un plan de développement commercial annuel, en définissant des typologies de clients ciblés (par catégorie CSP+, profession, âge), le nombre de clients à conquérir, les objectifs de collecte (montant d'actif sous gestion confié par client), un budget, un agenda, afin de développer le portefeuille de clients.</p> <p>C.4.1.2. Concevoir une stratégie commerciale personnalisée en s'appuyant sur une approche multicanale associant digital (CRM, réseaux sociaux, ...), approche directe et réseau interprofessionnel d'experts prescripteurs, afin d'acquérir des nouveaux clients qualifiés.</p>	<p>Etude de cas écrite (C.4.1.1 à C.4.1.2.)</p> <p>Etude de cas demandant à partir de données statistiques et géographique, de revenus, de fiscalité, enquêtes d'opinion relatives au patrimoine, le candidat doit organiser un plan de développement commercial. A cet effet le candidat :</p> <p>C.4.1.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fixe les nouveaux objectifs commerciaux et la typologie de clients cibles, - Définit le budget, - Détermine les actions à mettre en œuvre, - Identifie les ressources humaines à mobiliser, <p>Identifie des indicateurs clé de mesure.</p> <p>C.4.1.2.</p> <p>Il conçoit une stratégie commerciale personnalisée s'appuyant sur plusieurs canaux, dont le digital, et sélectionnant les technologies et supports appropriés.</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après <p>Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...)</p> <p>C.4.1.1</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse des données statistiques permet d'estimer la taille du marché (nombre de clients potentiels par région et typologie : salariés, professions libérales, cadres, retraités aisés, chefs d'entreprise ...) et les besoins des prospects, - Les actions commerciales pour entrer en contact avec des prospects exploitent les réseaux disponibles : professionnels prescripteurs partenaires, réseau d'Alumni grandes écoles, ... - Les objectifs de taux croissance sont objectifs car en ligne avec le taux de croissance du marché - Le budget (moyens techniques et humains) est justifié, car rentabilisé par les revenus futurs attendus, - Les indicateurs conformes aux usages de la profession : montant d'actif sous gestion confié par client, marge par client, ... <p>C.4.1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix des canaux, dont digitaux, sélectionnés sont complémentaires entre eux (partenaires, site internet, réseaux sociaux, API, CRM) - Le choix des canaux est adapté aux typologies de clientèle (dont handicap) <p>Les indicateurs choisis sont conformes à ceux du marché (Google analytics, Social Media Optimization, ...) et mesurent les contacts générés par les outils digitaux employés.</p>
--	---	--	--

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

<p><u>A.4.2. Pérennisation de la relation client et de sa rentabilité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Conception d'un plan de fidélisation des clients - Proposition d'un parcours client multicanal - Sélection des canaux de communication adaptés 		<p>Etude de cas écrite (C.4.2.1 à C.4.2.3) Etude de cas portant sur la fidélisation des clients existants dans le portefeuille. Le candidat doit :</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après - Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...)
<ul style="list-style-type: none"> - Communication d'informations sur les évolutions législatives, de marché et nouveaux produits - Proposition d'arbitrages et/ou nouvelles offres personnalisées et actualisées - Organisation d'interactions fréquentes avec le client - Analyse des évolutions socio-démographiques du portefeuille clients - Établissement d'un calendrier d'interactions (dates de déclaration de revenus, départ à la retraite...) - Proposition de rendez-vous via des canaux adaptés (physique/digital) - Collecte de données clients - Réponse aux questions clients - Proposition de conseils adaptés aux changements de situation validés durant l'entretien 	<p>C.4.2.1. Concevoir un plan de fidélisation des clients, en proposant un parcours client multicanal, en sélectionnant les canaux afin de communiquer aux clients des informations adaptées à leur situation sur les évolutions législatives, de marché et nouveaux produits, afin de proposer des arbitrages et/ou nouvelles offres personnalisées et actualisées et entretenir leur satisfaction et un CA/client récurrent.</p>	<p>C.4.2.1. : A partir d'un échantillon de clients et d'informations d'actualité du secteur disponibles, déclencher une action de fidélisation en concevant une expérience client personnalisée en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifiant les informations utiles à communiquer à chaque client, - Sélectionnant des offres adaptées à chacun de ces derniers, - Imaginant en parcours client et de contact sur mesure en utilisant les canaux de communication adaptés, y compris digitaux. 	<p>C.4.2.1 : Les actions suivantes favorisent la fidélisation client car :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les informations sélectionnées (évolutions de fiscalité et la législation, nouvelle PLF, fin d'exonérations, évolution des barèmes ...) sont utiles au client car ayant un impact sur sa situation (revenus et patrimoines), - Elles justifient la proposition d'une nouvelle offre ou arbitrage sur mesure, - Le projet de parcours client multicanal personnalisé proposé pour communiquer et générer des contacts vise à éviter les redondances d'information, opter pour des canaux facilitant l'accessibilité à tous types de clients et de handicaps (contenus audio, chat, ...), et suggérer un scénario d'usage intuitif (visualisation de la position, collecte et mise-à-jour d'informations, souscription, modification...).
<ul style="list-style-type: none"> - Pilotage d'un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale par client - Élaboration et analyse des indicateurs clé - Assurance de l'atteinte des objectifs de revenus - Déclenchement des actions commerciales adaptées si nécessaire 	<p>C.4.2.2. Organiser des interactions fréquentes avec les clients, en analysant au sein du portefeuille les évolutions socio-démographiques de ces derniers, et selon un calendrier établi (dates de déclaration de revenus, dates à venir de départ à la retraite...), proposant des rendez-vous, via des canaux adaptés aux préférences du client (physique/digital), afin de collecter des données, répondre aux questions et proposer des conseils adaptés aux changements de situation (personnelle, de revenus, familiale, projet...) validés durant l'entretien et justifier les honoraires annuels facturés.</p>	<p>C.4.2.2. A partir d'un échantillon de clients : Il fait une analyse de l'évolution socio-démographique du portefeuille Il identifie les clients dont la situation a ou va changer Il établit un calendrier de contacts à prendre Il choisit le canal Il répond aux questions relatives à la nouvelle situation et émet des conseils</p>	<p>C.4.2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse de l'évolution socio-démographique du portefeuille (âge, mariages, naissances, future cession de patrimoine ...) permet de détecter des changements de situation justifiant des prises de rendez-vous. - Un calendrier annuel de prise de contact avec le client est proposé, tenant compte de ses échéances (clôture année fiscale, future date de départ à la retraite...) - La diversité des canaux supports envisagés du rendez-vous permet de répondre à différentes situations de handicap. - Le changement de situation évalué permet de lister des conseils adaptés aux besoins (quand et comment déclencher la demande de mise en retraite, déclarer de nouveaux types de revenus, ...).

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

	C.4.2.3. Piloter un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale par client en élaborant et analysant les indicateurs clé afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs de revenus et déclencher si nécessaire des actions commerciales adaptées.	C.4.2.3. Mettre en place un tableau de bord permettant de suivre la performance économique du portefeuille.	C.4.2.3. - Des indicateurs permettant de mesurer la rentabilité et leur progression sont proposés : revenus/actifs sous gestion, revenus par clients, honoraires de conseil/client... - Des indicateurs d'enquête de satisfaction conformes aux pratiques de marché (taux de rétention client) sont proposés - Des actions commerciales correctrices réalisables et pouvant permettre l'atteinte des objectifs sont déclenchées si nécessaire.
<p>A.4.3. <u>Gestion du risque du portefeuille client</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'une veille permanente réglementaire et stratégique - Sélection des données via des sources spécialisées (bases de données, sites) - Mise à jour de la liste actualisée des réglementations applicables - Maintien du niveau d'expertise technique et de connaissances réglementaires - Contrôle de la conformité du portefeuille clients - Utilisation des outils digitaux de type CRM (Big) - Réalisation d'audits réguliers des données clients, origine des capitaux et des transactions - Respect des réglementations (KYC, PRIIPS, MIF2, LAB-FT) - Formulation de préconisations de mise-à-jour ou déclarations en cas de transactions douteuses 		<p>Etude de cas écrite (C.4.3.1 à C.4.3.3.)</p> <p>Etude de cas portant sur un professionnel de la gestion de patrimoine agréé, dont les projets de développement (nouveaux clients, nouveaux produits, nouvelles zones géographiques) et historique d'activité sont fournis dans le dossier. Le professionnel consulte le candidat afin de réaliser un audit de sa conformité en :</p>	<p>Le support écrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ne comporte pas de fautes d'orthographe, - Comporte des illustrations via des graphiques, schéma avant/ après <p>Utilise un vocabulaire métier technique mais accessible à l'interlocuteur visé (niveau de connaissance/ expertise, situation de handicap...)</p>
	C.4.3.1. Réaliser une veille permanente réglementaire et stratégique, en sélectionnant les données via des sources spécialisées (bases de données, sites), en tenant à jour la liste actualisée des réglementations applicables, afin de maintenir le niveau d'expertise technique et de connaissances réglementaires tout en assurant le développement commercial.	C.4.3.1. Menant une veille en consultant les bases de données et sites accessibles fiables. Identifiant les certifications, enregistrements, et habilitations détenues, et les nouvelles à obtenir afin de maintenir la conformité de l'activité à l'avenir.	C.4.3.1. - La procédure de veille active proposée pour maintenir la conformité consiste à sélectionner des sources spécialisées et fiables (bases de données légales et fiscales telle FidNet, site AMF, site des chambres professionnelles ANACOFI, CNCGP...) et à les consulter sur un rythme hebdomadaire. - Les réglementations applicables aux nouvelles transactions envisagées par le CGP sont identifiées. - L'audit présenté est exhaustif et permet de lister toutes les démarches à effectuer pour assurer une mise en conformité.
	C.4.3.2. Contrôler la conformité du portefeuille clients en menant, à l'aide des outils digitaux de type CRM (Big), des audits réguliers des données clients, de l'origine des capitaux et des transactions afin d'assurer le respect des réglementations (KYC, PRIIPS, MIF2, LAB-FT) et de formuler des préconisations de mise-à-jour, ou des déclarations en cas de transactions douteuses.	C.4.3.2. Réalisant une revue du portefeuille de clients (échantillon), et identifiant ceux dont le niveau de conformité n'est plus à jour et préconiser des actions.	C.4.3.2. - L'audit de l'échantillon de clients (« reporting » CRM Big) est complet et permet d'identifier des mise-à-jour liées à la conformité à effectuer, - Les démarches nécessaires et les documents à recueillir et mettre à jour (KYC, MIF2, ...) afin de restaurer la conformité de la relation client sont identifiées. - En cas de transaction douteuse constatée, la procédure de déclaration à adresser aux autorités (Tracfin) est décrite.

Référentiel – RNCP France Compétences – EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS) – SKEMA 2024

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

Pour obtenir la certification enregistrée au RNCP, le candidat (hors VAE) doit :

- Avoir validé l'ensemble des blocs de compétences de la certification ;
- Avoir effectué un stage (ou expérience professionnelle) de 4 mois minimum ; elle donne lieu à une évaluation des compétences acquises
- Avoir soutenu et validé une thèse professionnelle :

Dans la thèse professionnelle, il est attendu que le candidat traite une préoccupation réelle des besoins des entreprises dans les métiers visés. Le thème choisi peut être en lien avec la mission effectuée en entreprise, avec une problématique rencontrée par l'entreprise dans lequel le candidat est en mission ou en lien avec une problématique transversale du secteur.

Le candidat approfondit le sujet en conjuguant approfondissement théorique (toute analyse ou application pratique doit être effectuée par référence à un schéma de pensée reconnu et préalablement bien adapté), enquête de terrain et recommandations managériales.

La thèse permet de développer la capacité à envisager un sujet avec recul et prise de hauteur, en explorant ses enjeux aux niveaux stratégiques et opérationnels. Elle est un travail de synthèse approfondi et doit développer une réflexion originale sur le sujet traité.

Le document écrit contient les éléments suivants :

- Définition de la problématique et des objectifs de recherche
- Analyse conceptuelle et revue de littérature (démarche d'identification et d'application des théories associées au sujet, qualité des sources utilisées)
- Définition et choix d'une méthodologie de recherche
- Qualité des résultats obtenus dans l'enquête de terrain
- Pertinence des données – représentatives/significatives, échantillon adapté
- Analyse des résultats
- Implication pour les entreprises, recommandations

La qualité de l'écriture, le sens de la synthèse, la finesse de l'argumentation et la portée des recommandations formulées sont des points clés de l'évaluation. Il est attendu que la présentation orale soit une restitution synthétique des éléments-clés de la thèse. L'échange avec le jury est primordial car il permet de s'assurer que le candidat est en maîtrise de son sujet, et mesure les implications et les liens avec l'exercice du métier visé.

*Pour les candidats en situation de handicap, les modalités d'évaluation sont adaptées de manière à garantir une égalité de traitement. Possibilité de sortir dès le début des épreuves, décompte du temps d'interruption d'épreuve avec compensation au prorata des pauses, allongement du temps d'examen avec tiers temps ou mi-temps, ou des délais de remise des documents. En fonction du handicap : fourniture de matériel spécifique, composition sur ordinateur, sous-titrage des vidéos, utilisation d'une calculatrice, autorisation de prendre des médicaments pendant les examens, possibilité de composer dans une petite salle, reformulation possible des sujets, consignes orales. Prise en compte d'handicaps spécifiques : de la surdité (présentation orale limitée ou juste en face à face avec le professeur ou tests oraux, placement adapté dans la salle, écouteurs autorisés), du handicap visuel (utilisation d'une loupe, sujets écrits plus gros) ou de mobilité (chaise adaptée, table adaptée etc.). Par ailleurs, les membres des jurys sont informés et sensibilisés aux questions d'égalité de traitement, de biais et de lutte contre toutes formes de discriminations (origine, sexe, situation de famille, apparence physique, handicap, orientation sexuelle, identité de genre, âge, opinions politiques, prétendue race, religion etc.).