

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés	RÉFÉRENTIEL DE COMPETENCES identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc n°1 : Elaborer le bilan financier et patrimonial du prospect			
A.1.1. Application du cadre réglementaire prédéfini dans le secteur financier et patrimonial	C.1.1.1. Veiller à la conformité réglementaire et à la transparence dans la relation avec le prospect et le client , en respectant les obligations légales, déontologiques et de transparence, afin de garantir un cadre conforme et transparent préalable à la consultation approfondie du prospect.	<p><u>E1 – Etude de cas</u></p> <p>ÉLABORATION DU BILAN FINANCIER ET PATRIMONIAL D'UN PROSPECT</p> <p>Dans le cadre d'une étude de cas, réelle ou fictive, le candidat élabore un bilan financier et patrimonial, à partir d'un dossier mis à sa disposition. Ce dernier comprend le bilan financier et patrimonial du prospect.</p>	<p>Les recommandations patrimoniales respectent systématiquement les normes en vigueur et sont présentées avec clarté et honnêteté.</p> <p>Les règles professionnelles, éthiques et juridiques qui encadrent l'activité de conseil patrimonial sont appliquées.</p> <p>Les conseils fournis sont juridiquement valides, sécurisés et à jour, assurant ainsi une protection optimale du client et de l'activité de conseil.</p>
	<p>C.1.2.1. Conduire une consultation inclusive et adaptée avec le prospect personne morale ou personne physique, en menant un entretien structuré pour recueillir des informations relatives à sa situation personnelle, familiale, professionnelle, financière, fiscale et patrimoniale, en déterminant avec lui ses objectifs en matière d'investissement et son niveau d'appétence au risque, afin d'analyser la situation financière et patrimoniale actuelle du prospect.</p> <p>C.1.2.2. Réaliser un état des lieux financier et patrimonial de la situation actuelle du prospect, en menant un audit sous différents angles : patrimonial, budgétaire, immobilier, fiscal et financier, en mettant en perspective les objectifs du prospect, son degré d'appétence au risque et</p>	<p>Le candidat rend compte de sa réflexion dans un dossier de synthèse comprenant entre autres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une présentation du prospect (situation familiale et professionnelle) et l'analyse de ses objectifs, • Le compte rendu d'audit, • Le bilan financier et patrimonial analysé et critiqué, • Un cadre d'intervention et de conseil : présentation du périmètre de compétences et des services proposés. <p>Le candidat présente son bilan lors d'une soutenance orale réalisée devant un jury composé d'intervenants et de professionnels du secteur.</p>	<p>L'entretien a permis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'identifier les objectifs du prospect : constituer une épargne par capitalisation, dégager des revenus complémentaires à terme, transmettre son capital..., • d'appréhender la composition du patrimoine du prospect, • de décrire la situation individuelle et familiale du prospect. <p>Le profil investisseur du prospect est caractérisé et son degré d'appétence au risque est évalué.</p> <p>Un état des lieux financier et patrimonial est établi.</p> <p>Des audits sont menés et rendent compte de la situation financière et patrimoniale actuelle du prospect. Les écarts et les incohérences existants entre objectifs poursuivis par le</p>

	les résultats de l'audit réalisé, afin d'établir le bilan financier et patrimonial du prospect.		prospect et l'organisation actuelle du patrimoine sont identifiés.
A.1.3. Etablissement d'un bilan patrimonial et financier personnalisé	C.1.3.1. Dresser le bilan financier et patrimonial du prospect , en se basant sur l'analyse patrimoniale et en émettant des recommandations personnalisées et accessibles par le prospect, afin de le présenter au prospect.		Le bilan financier et patrimonial du prospect est établi. Des recommandations basées sur l'analyse du patrimoine sont émises et présentées.
	C.1.3.2. Présenter le bilan financier et patrimonial au prospect , en exposant les conclusions des analyses menées sous des formats accessibles à tous , les incohérences constatées entre les objectifs poursuivis et la stratégie d'investissement et d'épargne actuelle, afin de contractualiser et de transformer le prospect en client.		Le rapport patrimonial est remis au prospect. Le consultant financier et patrimonial fait preuve de pédagogie avec son interlocuteur lors de la présentation du bilan. La présentation mène à la contractualisation.
A.1.4. Contractualisation avec le client	C.1.4.1. Formaliser la collaboration en matière de conseil financière et patrimoniale et avec un nouveau client , en définissant avec lui la nature, l'étendue de la prestation de conseil, les modalités de rémunération, les adaptations nécessaires en fonction de sa situation notamment de handicap , en validant la méthodologie, le type d'accompagnement, la prestation, les éléments d'ordre budgétaires, en contractualisant la prestation, afin d'établir une stratégie d'investissement personnalisée en concertation avec le client.		Le contrat formalisant la collaboration est validé et signé par le client. Le contrat est formalisé selon les règles en vigueur. Le contrat détaille les missions du consultant financier et patrimonial. La stratégie d'investissement personnalisée est définie avec le client.
A.1.5. Amélioration continue	C.1.5.1. Optimiser sa gestion et son temps , en utilisant des outils numériques innovants, comme l'intelligence artificielle, en interrogeant des solutions connectées à des bases de données actualisées en matière fiscale, juridique et financière, afin d'accompagner la modélisation de scénarios d'investissement conformes à la législation en vigueur.		Une organisation des activités de conseil utilisant une méthodologie de planification, de priorisation et de suivi des tâches est établie. Des outils numériques avancés (IA, plateformes connectées, logiciels spécialisés) pour collecter et exploiter des données actualisées utiles à la prise de décision sont mobilisés de manière pertinente. Les données et outils à disposition pour construire, comparer et justifier des scénarios

			d'investissement réalistes, adaptés aux contraintes identifiées sont exploités.
Bloc n°2 : Piloter une stratégie de conseil financier et patrimonial pour le compte d'un client			
A.2.1. Élaboration de la stratégie financière et patrimoniale pour le compte d'un client	C.2.1.1. Modéliser différents scénarios patrimoniaux sur des supports accessibles à tous en fonction des objectifs du client , en comparant différentes propositions de solutions au regard des évolutions réglementaires et fiscales et de la situation du client, en intégrant l'impact de ses choix patrimoniaux et financiers sur la société et l'environnement, afin de proposer des solutions d'investissement en adéquation avec les objectifs du client et ses valeurs.	<u>E2.1. – Mise en situation professionnelle</u> PILOTAGE D'UNE STRATEGIE FINANCIERE ET PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT PRIVE Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou simulée et à partir d'un dossier descriptif de la situation financière et patrimoniale globale d'un client, le candidat rédige un dossier de présentation à son intention des solutions financières, fiscales et patrimoniales adaptées à son projet d'investissement. Le dossier comprend notamment : <ul style="list-style-type: none"> • Une simulation des scénarios patrimoniaux possibles, • Une offre de produits et de services adaptée au profil investisseur du client, • Des recommandations sur la faisabilité et la pertinence des solutions envisagées, • Une présentation des options de financement et des aides disponibles, 	Plusieurs scénarios patrimoniaux réalistes et personnalisés, en tenant compte des objectifs exprimés par le client sont élaborés. L'analyse et la comparaison des solutions d'investissement en intégrant les dimensions juridiques, fiscales, sociales et environnementales, ainsi que les spécificités du client.
	C.2.1.2. Sélectionner en concertation avec le client le scénario le plus adapté à ses objectifs d'investissement , en le guidant dans ses choix et sur les produits d'investissement proposés notamment en recherchant des meilleurs placements au regard des attentes du client, notamment RSE, en proposant des solutions éthiques, inclusives et adaptées, afin de rédiger une proposition de stratégie patrimoniale à déployer.		Le scénario patrimonial le plus pertinent au regard de ses objectifs exprimés est sélectionné par le client. Le client est guidé dans la compréhension des choix d'investissement, en mettant en avant des produits alignés avec ses attentes, notamment en matière de RSE, d'éthique et d'inclusion. Une proposition de stratégie patrimoniale structurée et personnalisée, en cohérence avec le choix validé par le client est formalisée.
	C.2.1.3. Cadrer la stratégie financière et patrimoniale choisie par le client , en préparant le dossier sur un support accessible, en prenant en compte l'ensemble des contraintes financières et organisationnelles du client, afin de valider définitivement la proposition à déployer.		Un dossier de cadrage de la stratégie financier et patrimonial est formalisé au regard des contraintes du client ; ce dossier permet de déployer opérationnellement la stratégie validée par le client.

<p>A.2.2. Déploiement de la stratégie financière et patrimoniale personnalisée</p>	<p>C.2.2.1. Accompagner le client de manière durable et inclusive, en apportant son expertise en droit de la famille, en droit immobilier et en droit des affaires, en organisant des retours réguliers a minima annuel pour le suivi de l'évolution des investissements, en anticipant pour le client la déclaration fiscale, afin d'assurer le suivi de la stratégie financière et patrimoniale déployée.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La stratégie à déployer détaillée et approuvée par le client, • Un plan de mise en œuvre de la stratégie et d'accompagnement du client, • Des propositions de variables pour les éventuels ajustements à prévoir, • Une analyse réflexive avec des pistes d'amélioration continue. 	<p>Un dispositif d'accompagnement durable, structuré et personnalisé, pour assurer une relation suivie avec le client dans le temps est mis en place.</p> <p>Les compétences juridiques et fiscales pour conseiller le client, tout en assurant un suivi anticipatif de sa situation patrimoniale sont mobilisées.</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie patrimoniale est réalisée, en fonction des résultats observés et des changements de contexte.</p>
	<p>C.2.2.2. Ajuster la stratégie aux changements de situation personnelle ou professionnelle affectant le client et au regard du marché, en repensant l'ingénierie patrimoniale et en révisant l'offre de produits et de services, afin d'accompagner le client dans tous les événements pouvant altérer ou remettre en cause la pérennité de son patrimoine.</p>	<p>Le candidat rend compte de sa réflexion au cours d'une soutenance orale organisée devant un jury de professionnels et lui remet le dossier.</p> <p><u>E2.2. – Mise en situation professionnelle</u></p> <p style="text-align: center;">DEPLOIEMENT D'UNE STRATEGIE FINANCIERE ET PATRIMONIALE POUR LE COMPTE D'UN CLIENT PROFESSIONNEL OU CHEF D'ENTREPRISE ASSOCIE</p>	<p>La stratégie patrimoniale est ajustée de manière proactive en fonction des évolutions de la situation personnelle ou professionnelle du client.</p> <p>L'ingénierie patrimoniale est revue en conséquence.</p>
	<p>C.2.2.3. Fidéliser les clients en offrant un service de qualité accessible à tous, en établissant une relation de confiance avec son client, en transmettant des rapports périodiques sur l'évolution du patrimoine de chaque investisseur, afin d'assurer la satisfaction du client.</p>	<p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle réelle ou simulée, le candidat rédige un dossier présentant le déploiement de la stratégie financière et patrimoniale établie pour le client.</p> <p>Le dossier comprend notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un plan de suivi et d'accompagnement durable du client (programmation des rendez-vous, supports d'information réguliers, modalités d'ajustement en fonction des évolutions personnelles, professionnelles et du marché), 	<p>La satisfaction du client est mesurée.</p> <p>Des actions concrètes visant à renforcer la fidélité des clients grâce à un service professionnel, personnalisé et constant dans la qualité est mis en œuvre.</p> <p>Une relation durable et transparente avec le client est entretenue, notamment en communiquant régulièrement des informations claires et fiables sur l'évolution de son patrimoine.</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Tableaux de suivi des indicateurs de performance et d'atteinte des objectifs, • Documents de conformité (ex : DDA – Directive sur la distribution d’assurances, MiFID II – marchés financiers, KYC/AML – lutte contre le blanchiment) • Preuve d'information client sur les risques, les frais et la transparence des produits proposés • Consentement éclairé du client (signature d'acceptation des recommandations) • Rapport de fidélisation et évaluation de la satisfaction client • Rapport périodique sur l'évolution du patrimoine (questionnaire de satisfaction, actions mises en place pour renforcer la confiance (accessibilité, clarté, pédagogie), plan d'amélioration continue du service personnalisé, etc.). <p>Le candidat rend compte de sa réflexion au cours d'une soutenance orale organisée devant un jury de professionnels et lui remet le dossier.</p>	
Bloc n°3 : Elaborer une stratégie de développement d'une activité de conseil financier et patrimonial			
A.3.1. Structuration de l'activité en conseil financier et patrimonial	C.3.1.1. Concevoir son offre de produits et des services en conseil financier et patrimonial , au regard des recherches, en identifiant de nouveaux investissements notamment à l'international, en collaborant avec d'autres professionnels du secteur pour optimiser les stratégies, afin de	<u>E3 – Mise en situation professionnelle</u> ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITÉ DE CONSEIL FINANCIER ET PATRIMONIAL	Une offre de produits et des services en conseil financier et patrimonial est élaborée. L'identification de nouveaux produits et la collaboration avec des experts du secteur permettent la consolidation de l'activité de conseil financier et patrimonial.

	consolider éthiquement et durablement l'activité de conseil financier et patrimonial.	Dans le cadre d'une situation professionnelle réelle ou fictive, le candidat réalise un dossier de développement d'une activité de conseil et d'un portefeuille de produits et de clients.	
	C.3.1.2. Mettre en place des outils de pilotage de l'activité de conseil , en structurant des indicateurs de performance pertinents, en organisant des points de contrôle réguliers et en analysant les résultats dans une logique d'amélioration continue, afin de pérenniser l'activité de conseil.	Le dossier comprend entre autres : <ul style="list-style-type: none"> • Une analyse des différents produits proposés au portefeuille, • La constitution justifiée d'un portefeuille de produits, 	Un suivi de l'activité de conseil financier et patrimonial est assuré via des outils de pilotage adaptés. L'amélioration continue est assurée par une structuration et un pilotage de l'activité de conseil. La pérennisation de l'activité de conseil financier et patrimonial est assurée.
A.3.2. Développement du portefeuille inclusif de prospects en conseil financier et patrimonial	C.3.2.1. Piloter la stratégie de promotion de son activité de conseil financier et patrimonial , en définissant une typologie de prospects, en construisant un message personnalisé, inclusif et accessible via des canaux adaptés et en respectant les obligations légales, afin d'accroître le rayonnement et la notoriété de l'activité de conseil et de prendre contact avec des prospects.	<ul style="list-style-type: none"> • La démarche de prospection, • Les outils de pilotage de l'activité de conseil, • Les grandes lignes de la stratégie de développement de l'activité. Le candidat présente son dossier lors d'un oral réalisé devant un jury composé d'intervenants et de professionnels du secteur.	L'activité de conseil financier et patrimonial est développée. Les communications exploitant les canaux numériques et physiques sont adaptées à la cible et respectent les obligations légales. La reconnaissance de l'activité de conseil facilite la prise de contacts avec les prospects.
	C.3.2.2. Mettre en œuvre une démarche de prospection ciblée dans une logique éthique et responsable , en initiant des contacts auprès de prospects potentiels, en assistant aux actions de communication accessibles organisées à destination des clients, des prospects et/ou des professionnels de la gestion de patrimoine, afin d'identifier les futurs clients et développer le portefeuille du service en conseil financier et patrimonial.		Une démarche de prospection est initiée et déployée. La participation à des évènements sectoriels facilitent le rapprochement avec les futurs prospects et le développement de nouvelles opportunités professionnelles.
Bloc n°4 : Gérer le développement et les équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale			
A.4.1. Pilotage stratégique des équipes d'un service de gestion financière et patrimoniale	C.4.1.1. Structurer l'organisation d'un service de gestion financière et patrimoniale de manière inclusive , en tenant compte des connaissances, des compétences et de l'expérience de chacun des collaborateurs pour répartir les tâches à accomplir et, le cas échéant, en recrutant de nouveaux profils, afin de renforcer les équipes en place et d'optimiser le fonctionnement du service.	<u>E4 – Etude de cas</u> GESTION DU DEVELOPPEMENT ET DES EQUIPES D'UN SERVICE DE GESTION FINANCIERE ET PATRIMONIALE Dans le cadre d'une étude de cas relative à la gestion d'un service financier et	Une organisation fonctionnelle est mise en place et veille à une répartition efficace des tâches et des responsabilités au sein de l'équipe. Les tâches à mener à bien sont réparties au regard des compétences et de la charge de travail des collaborateurs. La charge de travail est évaluée et permet de déclencher d'éventuels recrutements.

	<p>C.4.1.2. Maîtriser le budget de fonctionnement un service de gestion financière et patrimoniale, dans un cadre financier et éthique préétabli en contrôlant les recettes et les dépenses au regard de l'objectif à atteindre, afin d'optimiser les ressources.</p>	<p>patrimonial et à partir d'éléments mis à sa disposition (composition du service, profils des collaborateurs, vision stratégique, objectifs...), le candidat formule des recommandations pour accroître l'efficacité et la productivité du service. Le candidat rédige un dossier.</p>	<p>L'allocation des ressources aux différentes équipes est pertinente et définie avec précision et régulièrement contrôlée. Le suivi budgétaire est réalisé (recette / dépenses). Le budget est optimisé, le cas échéant.</p>
<p>A.4.2. Supervision de l'activité opérationnelle d'un service de gestion financière et patrimoniale</p>	<p>C.4.2.1. Coordonner l'activité des conseillers en gestion de patrimoine et des chargés de clientèle, en mettant en place un management agile et inclusif, en veillant au respect des procédures et du cadre établi, afin d'assurer la mise en œuvre et le suivi des actions de conseil financier et patrimonial.</p>	<p>Le dossier comprend notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le projet de développement du service, • Le suivi budgétaire du service, • Un organigramme fonctionnel détaillé et explicitant les missions confiées à chaque collaborateur en justifiant de ses partis pris, • Un plan d'actions déroulant les différentes phases de coordination des activités de l'équipe et des formations nécessaires à l'atteinte des objectifs, • Les résultats de la veille et l'identification des évolutions ayant un impact sur le métier, • Une analyse des différents produits proposés au portefeuille, • La constitution justifiée d'un portefeuille de produits. 	<p>Une coordination des équipes est mise en place et chaque membre connaît ses responsabilités et les objectifs à atteindre. Un management flexible, adapté aux besoins des équipes est adopté. Le respect des procédures et des normes établies est acté. La coordination de l'activité permet l'atteinte des objectifs fixés.</p>
	<p>C.4.2.2. Assurer la montée en compétences des collaborateurs, en supervisant la gestion opérationnelle des équipes et en encourageant le développement des compétences avec une politique d'inclusion et de diversité garantissant que tous les membres de l'équipe se sentent valorisés et soutenus, afin de maintenir un niveau d'implication et de qualification optimal adapté aux prestations de conseil financier et patrimonial et de développer le service.</p>		<p>Un plan de développement des compétences est formalisé et permet d'améliorer les savoir-faire des collaborateurs, au regard des différents profils composants l'équipe. Cette montée en compétences permet l'atteinte des objectifs fixés.</p>
<p>A.4.3. Identification des opportunités de développement sur le marché du conseil financier et patrimonial</p>	<p>C.4.3.1. Structurer une veille juridique, économique et technique du secteur financier et patrimonial dans un cadre éthique, inclusif et durable, en analysant les informations techniques et légales du secteur, les tendances et la concurrence du marché financier et patrimonial, en développant des relations avec les acteurs locaux, afin de se positionner sur le marché du conseil patrimonial et financier.</p>	<p>Le candidat rend compte de sa réflexion devant un jury constitué d'intervenants et de professionnels du secteur.</p>	<p>Un dispositif structuré de veille est mis en place et basé sur des outils adaptés au secteur financier (tableaux de bord, newsletters, intelligence artificielle...). Les informations techniques et légales du secteur les tendances et la concurrence sur le marché financier et patrimonial sont identifiées et analysées ; des relations pertinentes avec les acteurs locaux sont nouées. Un positionnement clair sur le marché du conseil patrimonial et financier est déterminé.</p>

	<p>C.4.3.2. Effectuer des recherches approfondies sur les produits d'investissement, en mobilisant des sources fiables, des outils d'analyse numériques, ainsi que des méthodes d'évaluation, en suivant les rendements des produits d'investissements pour en déterminer les caractéristiques, les risques, la rentabilité potentielle afin de se constituer une offre de produits d'investissement.</p>		<p>Les produits d'investissement sont analysés. Des sources et des moyens adéquats avec la recherche de produits sont mobilisés. Une offre de produits d'investissement est construite.</p>
--	--	--	---