



**L**a directive européenne MiFID2 pour « Marché d'Instruments Financiers » mise en œuvre le 3 janvier 2017 réforme la distribution des produits financiers. Elle vise à renforcer la protection des consommateurs et réduire les conflits d'intérêts. Ainsi la directive considère que le fait de percevoir une commission est antinomique avec la qualification d'indépendant qui impose d'être rémunéré directement par le client.

La création de cette certification s'inscrit dans ce contexte d'une évolution des conditions d'exercice du métier de Conseil et d'Expert en Ingénierie Patrimoniale. Le devoir de conseil est le cœur de la réforme voulue par la directive MiFID2. Il vise à créer un lien particulier et donc une responsabilité entre l'Expert en Ingénierie Patrimoniale indépendant et son client.

*De facto*, la directive impose une forme de professionnalisation du conseil basée sur l'analyse de la situation du client, la compréhension de ses besoins, la formulation de propositions et les justifications de celles-ci.

Les Experts en Ingénierie Patrimoniale qui revendiquent de donner une expertise indépendante devront fonder leur recommandation sur la comparaison d'un nombre suffisant d'autres solutions.

Les informations doivent être dorénavant données sous une forme normée qui favorise les comparaisons et dans un langage clair et accessible.

## LES CAPACITÉS ATTESTÉES

### 1 Recueillir des informations personnalisées au cours d'un échange

- ▶ Identifier les objectifs du client pour valider conjointement qu'ils correspondent à ses attentes et entrent dans le cadre de la lettre de mission.
- ▶ Conduire son client à quantifier et prioriser clairement ses objectifs patrimoniaux pour consigner de manière exacte et exhaustive toutes les informations nécessaires à sa mission. ...

### ■ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Des intervenants expérimentés, tous professionnels et experts du secteur, vous aident à comprendre et à mémoriser les sujets inscrits au programme, à l'aide de plans de cours et de fiches de synthèse. Les cours sont couplés avec des mises en situation et des cas pratiques.

### ■ MODALITÉS D'ÉVALUATION PAR BLOC DE COMPÉTENCE

Le Bloc 1 sera évalué à travers une simulation d'un premier entretien. Les blocs suivants seront validés à travers des études de cas.

### ■ ARTICULATION ENTRE LES BLOCS DE COMPÉTENCES, DÉCRITS CI-APRÈS, ET LA TOTALITÉ DE LA CERTIFICATION

Ce titre est établi en quatre blocs de compétences, chaque bloc est sanctionné par un certificat de compétence.

Il est possible de passer les quatre certificats en une année ou d'étaler ces blocs sur deux ou trois ans.

La validation de l'ensemble de ces blocs vous donne le titre de niveau I d'Expert en Ingénierie Patrimoniale. Il n'est pas nécessaire de suivre ces blocs dans l'ordre pour obtenir le titre de niveau I. >>>

- ▶ Dresser le profil du client à partir de son histoire pour répondre avec pertinence à ses attentes et influencer sur les recommandations à donner dans le cadre de sa mission.
- ▶ Assembler et consolider les données et les informations recueillies pour élaborer le plan patrimonial.

*La validation de cette compétence est sanctionnée par le certificat « Recueillir des informations personnalisées au cours d'un échange ».*

## 2 Analyser la situation patrimoniale globale du client

- ▶ Déterminer, la situation fiscale du client pour élaborer des hypothèses sur la base des informations collectées et des projections pertinentes.
- ▶ Analyser la situation du client en termes de gestion des risques et d'assurances et l'étendue de la couverture en protection sociale du client pour déterminer si celle-ci répond à ses besoins.
- ▶ Évaluer l'évolution possible des régimes de retraite obligatoires et facultatifs auxquels il souscrit ainsi que les revenus qu'il peut espérer de ses placements mobiliers et immobiliers pour déterminer si ses prévisions de ressources répondent à ses besoins.
- ▶ Situer l'entreprise dans son environnement, ses ressources, cash-flow pour élaborer des hypothèses de valorisation de l'entreprise à la date envisagée pour sa cession ou sa transmission dans un cadre familial.
- ▶ Réaliser des estimations sur la rentabilité du patrimoine du client pour couvrir ses besoins pendant les différentes périodes de sa vie et les dépenses décrites comme prévisibles dans les années à venir.
- ▶ Analyser la situation financière du client en ayant une compréhension complète et intégrée de ses ressources et de ses emplois pour estimer l'interaction des différents aspects des ressources et des emplois du client.

*La validation de cette compétence est sanctionnée par le certificat « Analyser la situation patrimoniale globale du client ».*

## 3 Présenter un plan patrimonial

- ▶ Exposer l'état des actifs et des passifs du client et de ses flux de ressources et charges.
- ▶ Élaborer des recommandations au regard des ressources et des charges, de ses passifs et de ses actifs.
- ▶ Obtenir l'accord du client en couverture des ressources souhaitées au moment de la retraite, pour exécuter le plan selon ce qui a été convenu dans la lettre de mission.

*La validation de cette compétence est sanctionnée par le certificat « Présenter un plan patrimonial ».*

## 4 Assurer le suivi des changements impactant le plan patrimonial

- ▶ Recueillir l'attention du client par une note sur la mise en œuvre des décisions prises suite à sa validation des recommandations pour l'informer du fait de son obligation d'information.
- ▶ Assurer le suivi des changements intervenant dans la situation patrimoniale et familiale du client pour suggérer des adaptations au mieux de ses besoins.

*La validation de cette compétence est sanctionnée par le certificat « Assurer le suivi des changements impactant le plan patrimonial ».*

## OBTENTION DE LA TOTALITÉ DE LA CERTIFICATION

Les candidats ayant validé, à l'issue des épreuves écrites, les quatre blocs de compétences, obtiennent la certification « Expert en Ingénierie Patrimoniale », titre de niveau I.

<b>BLOC 1</b> Recueillir les informations patrimoniales au cours d'un entretien	5 jours à raison d'une journée par semaine	35 heures
<b>BLOC 2</b> Analyser la situation patrimoniale globale du client	15 jours à raison d'une journée par semaine	105 heures
<b>BLOC 3</b> Présenter un plan patrimonial	5 jours à raison d'une journée par semaine	35 heures
<b>BLOC 4</b> Assurer le suivi des changements impactant le plan patrimonial global	3 jours à raison d'une journée par semaine	21 heures

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être prise en charge de différentes façons.

Chaque dossier est analysé et les moyens de financement sont étudiés lors de l'entretien de sélection.

Par exemple, pour une personne dépendant de la branche Assurances, il est possible de se faire financer en passant par son CPF (**Code RNCP : 28007 - CPF enregistré sous le n° 198472 auprès de la branche assurances**).



Les cours ont lieu à l'ESA  
39 rue de Moscou - 75008 Paris  
(Métro Rome, ligne 2)