

EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

EN ALTERNANCE

3 semaines en entreprise
1 semaine à l'ESA



EXPERT.E EN
INGÉNIERIE PATRIMONIALE

UN TITRE PROFESSIONNALISANT EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Titre de Niveau 7, enregistré aux Répertoires Nationaux (Code NSF 313) par décision de la Commission de la Certification Professionnelle en date du 24 janvier 2020

UN TITRE EUROPÉEN

European Master of Science in Business, Spécialité Financial Planning, accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

UNE CERTIFICATION EUROPÉENNE

L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale est accrédité.e par The European Financial Planning Association (EFPA) et confère le titre de European Financial Planner

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES



L'École Supérieure d'Assurances, fondée en 1980, est un établissement d'enseignement privé technique et supérieur, ayant pour statut juridique celui d'une association Loi de 1901, administrée par un Conseil d'administration. Les orientations pédagogiques sont fixées par les Conseils de Perfectionnement et Scientifique de l'ESA. En rapport étroit avec le monde professionnel et les recruteurs,

l'ESA adapte constamment ses formations aux évolutions des métiers et missions de la filière Assurance et Bancassurance.

De par les modalités nouvelles apportées à la fiscalité des particuliers et des entreprises, les mutations profondes des marchés immobiliers, des marchés financiers et de l'épargne retraite avec la création en 2020 du Plan d'Épargne Retraite (PER), l'augmentation des départs à la retraite des salariés et des entrepreneurs (chefs d'entreprise, professions libérales, commerçants, artisans), le marché de la Gestion de Patrimoine représente pour les sociétés d'assurances (Compagnies et Cabinets de courtage), pour les banques et les entreprises d'investissements, un axe de développement majeur pour répondre à l'attente de conseils de leurs clients.

C'est donc dans ce contexte que le Conseil de Perfectionnement et Scientifique de l'ESA, après un travail de concertation avec l'Association Nationale des Conseillers financiers (ANACOFI), a jugé opportun la création du Titre « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ».

De par sa pédagogie active et appliquée, par la mise en œuvre et le suivi de moyens concrets, l'ESA affirme clairement ses objectifs envers chaque étudiant : réussir sa formation, réussir sa carrière professionnelle.

Pour satisfaire à ses objectifs, l'ESA prépare ses étudiants du Titre « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale » aux certifications professionnelles :

- pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurance,
- pour la certification AMF en partenariat avec la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers (CNCEF);
- pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en opérations de banque et de paiement à la certification IOBSP.

Nous accordons par ailleurs une très grande importance à l'international, c'est pourquoi nous nous félicitons que nos étudiants puissent bénéficier :

- de l'accréditation de « The European Financial Planning Association » et ainsi, se voir conférer la certification de European Financial Planner;
- du titre European Master of Science in Business spécialité Financial Planning, accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S), sous réserve d'avoir obtenu 800 points au TOEIC.

La réussite de nos anciens étudiants est la meilleure référence de la diversité et de la solidité de nos enseignements. Tous nos diplômés trouvent rapidement un emploi à la mesure de leurs compétences.

PATRICE MICHEL LANGLUMÉ,
DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE DE L'ESA



TOEIC

L'École Supérieure d'Assurances prépare au Test Of English For International Communication. Elle est accréditée comme centre d'examen pour faire passer ce test.



EABHES

The European Master of Science in Business, spécialité Financial Planning, accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S) (Collège européen d'accréditation des Universités et des grandes Écoles) est accessible aux étudiants amenés à suivre l'enseignement "Expert.e en Ingénierie Patrimoniale".



Chambre Nationale
des Conseils-Experts
Financiers

CNCEF

L'École Supérieure d'Assurances prépare à la Certification "AMF" en partenariat avec la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers.



EDITIONS
FRANCIS LEFEBVRE

Éditions Francis Lefebvre E-Dixit

L'École Supérieure d'Assurances, en partenariat avec les Éditions Francis Lefebvre, forme à la maîtrise du logiciel d'Ingénierie et de Gestion de Patrimoine « E-Dixit ».



EFPA

The European Financial Planning Association (EFPA) est un organisme européen certificateur dont l'action porte sur les métiers de Conseiller Patrimonial (Financial Adviser) et de Gestionnaire de Patrimoine (Financial Planner). Il fixe les normes de qualité en matière d'enseignement, d'examen et d'éthique, normes auxquelles satisfait l'ESA puisque l'EFPA vient de labelliser l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale. Au niveau européen, les « certifiés EFPA » sont identifiés comme des professionnels compétents ayant fait l'objet d'une procédure d'évaluation rigoureuse.



Anacofi-CIF

Le titre Expert.e en Ingénierie Patrimoniale de l'ESA permet d'obtenir le statut de Conseil en Investissements Financiers (CIF) auprès de l'ANACOFI-CIF.

POURQUOI « EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE » ?

Le métier d'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale est une activité d'écoute attentive des besoins du client, suivie d'une analyse approfondie des informations collectées, d'un audit et d'un diagnostic approfondi des données recueillies, prenant la forme d'une consultation écrite, d'un accompagnement dans la recherche des produits et de leur acquisition par des actes d'adhésion, de vente ou de souscription et enfin, d'un suivi dans la durée, en vérifiant notamment que les objectifs du client sont assurés.

Ce titre répond aux besoins importants et croissants des conseillers en Gestion de Patrimoine des entreprises d'assurances (Compagnies d'assurances, Cabinets de courtage), des banques, des entreprises d'investissements, des cabinets indépendants en Gestion de Patrimoine, des professions de conseils (notaires, avocats, Expert.e.s comptables).

L'objectif de ce titre est de former des spécialistes en Gestion de Patrimoine, aptes à appréhender les besoins de leurs clients et à élaborer puis à mettre en place les meilleures stratégies de Gestion de Patrimoine, tant pour les particuliers que pour les professionnels (Chefs d'entreprise, professions libérales, commerçants, artisans).

Cette formation passe par la maîtrise des connaissances et des techniques comptables, financières, juridiques, de marketing et d'assurances, indispensables à la Gestion de Patrimoine des particuliers et des professionnels.

Le référentiel de la formation comprend 150 heures de formation aux connaissances de l'Assurance permettant d'acquérir à l'issue du cursus, les habilitations professionnelles pour être un Conseiller en Gestion de Patrimoine.

Au-delà de ces aspects théoriques, le programme du titre met l'accent sur la nécessaire démarche relationnelle et commerciale que doit entreprendre l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, à travers des ateliers pratiques de négociation et d'études de cas ayant recours au progiciel e-Dixit des Éditions Francis Lefebvre.

Au terme de la formation, les étudiants doivent être en mesure de s'intégrer efficacement dans une structure de conseil en Gestion de Patrimoine.



ALTERNANCE

L'organisation des études à l'École Supérieure d'Assurances donne la possibilité aux étudiants qui le désirent d'effectuer leur formation en travaillant au sein d'une entreprise :

- 1 semaine à l'École,
- 3 semaines en entreprise, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

LES FONCTIONS EXERCÉES LE PLUS FRÉQUEMMENT

- Conseiller en Gestion de Patrimoine dans les métiers de l'Assurance et de la Banque.
- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale au sein de Cabinets de Gestion de Patrimoine.

- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale au sein d'études notariales ou de cabinets d'avocats.

MODALITÉS DE SÉLECTION À L'ENTRÉE D' « EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE »

L'accès à la préparation au Titre Expert.e en Ingénierie Patrimoniale est ouvert de plein droit à tout titulaire d'un Bac + 3 années d'études supérieures validées.

Pour être admis, il faut être retenu au terme d'un processus de sélection de **5 ÉTAPES**

1

Envoi par le postulant du dossier de candidature* et des documents afférents au responsable du cursus « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale »

2

Chaque dossier de candidature est examiné dans la quinzaine qui suit sa réception par un jury composé du Directeur pédagogique de l'ESA et du responsable du cursus qui prononce l'admissibilité au cursus ou le refus.

3

Le candidat admissible passe des tests en ligne puis est convoqué pour un entretien avec le responsable du cursus.

4

À l'issue de l'entretien, le candidat est déclaré admis ou non.

5

Les résultats sont confirmés par courriel au plus tard huit jours à l'issue de l'entretien.

LA CONFIRMATION D'INSCRIPTION

Elle s'effectue en versant les frais de sélection. Pour les étudiants en cours de Licence, les admissions peuvent être prononcées sous réserve de l'obtention des titres, lors des sessions d'examen (juin-septembre). En cas d'annulation motivée par l'échec à un examen nécessaire pour être admis au cursus Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, l'admission est considérée comme annulée et les droits d'inscription intégralement remboursés.

* Les dossiers de candidature sont obtenus auprès de la personne chargée des admissions de l'ESA ou téléchargeables sur www.esassurances.com

À QUELS BESOINS EN COMPÉTENCES RÉPOND LA CERTIFICATION « EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE » ?

❶ La directive européenne, dite « MIF2 »

Cette directive a été votée par le Parlement européen en 2014 et publiée au Journal Officiel de l'Union Européenne le 30 avril 2014. Elle a été transposée dans le droit français :

- par les articles L 533-24 et L 53362461 du code monétaire et financier (dans leur rédaction applicable à compter du 2 janvier 2018),
- par les articles 313-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) (dans leur rédaction applicable à compter du 3 janvier 2018.).

Elle a pour objet de renforcer la protection des investisseurs particuliers, tout en améliorant la transparence, la sécurité et le fonctionnement des marchés financiers.

La directive MIF 2 oblige les intermédiaires financiers (banques, sociétés de gestion de portefeuille...) et leurs conseillers en Gestion de Patrimoine à fournir à leurs clients particuliers une information détaillée sur les produits qu'ils conseillent.

Ainsi, le montant des frais perçus sur l'ensemble des opérations et transactions doit leur être communiqué en amont de chaque conseil.

Dans le même temps, les autres caractéristiques du produit doivent être connues de leurs clients.

- Niveau de risque,
- Horizon de placement,
- Marché cible (à qui ce type de produit s'adresse-t-il ?)

Le particulier à qui un conseiller en Gestion de Patrimoine propose d'investir sur un produit financier doit savoir si ce conseil est désintéressé ou s'il l'est contre le versement d'une commission.

Dans le cas où le Conseiller en Gestion de Patrimoine se déclare indépendant, il doit être en mesure de justifier son conseil et la manière dont il a réalisé sa sélection parmi des produits du même type.

Le devoir de conseil est le cœur de la réforme voulue par la directive.

Il vise à créer un lien particulier et donc une responsabilité entre l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale et son client.

Le Conseil est voulu par la directive comme une recommandation personnelle. Il doit respecter un certain formalisme afin de justifier de la bonne adéquation entre la solution proposée et les besoins préalablement cernés du client par la phase d'analyse.

La formalisation du Conseil devient obligatoire car la directive impose une forme de professionnalisation du conseil :

- Analyse de la situation du client,
- Compréhension de ses besoins,
- Formulation de propositions,
- Justifications de celles-ci.

Les Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale qui revendiquent de donner une expertise indépendante devront fonder leurs recommandations 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.

Dès que la valeur d'un portefeuille suivi par un conseiller en Gestion de Patrimoine accuse une perte de 10 %, ce dernier a l'obligation d'en informer son client.

La certification « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale » s'inscrit dans ce contexte d'une évolution profonde des conditions d'exercice du métier de Conseil et d'Expert en Ingénierie Financière à partir de janvier 2018, en imposant plus de transparence sur les frais perçus à l'occasion d'un conseil, sur l'indépendance du conseiller en Gestion de Patrimoine indépendant (CGPI) et les caractéristiques des produits financiers conseillés, en renforçant l'obligation de conseil en donnant un cadre à sa crédibilité (une obligation de conseil par rapport aux besoins du client et non par rapport à un produit vendu) et où la transparence de la rémunération devient une obligation formelle et totale pour les produits d'investissements.

❷ La loi du 6 décembre 2013 relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière

Cette loi appelle à la surveillance des Conseils en Investissements Financiers (CIF) dans la lutte contre le blanchiment d'argent ou la fraude fiscale. Le Conseil en Investissements Financiers (CIF) peut être utilisé, par des personnes mal intentionnées, pour donner une apparence de légitimité à des opérations financières destinées à blanchir de l'argent et parfois mettre un écran supplémentaire entre un intermédiaire financier et la personne qui réalise l'opération afin d'éloigner tout soupçon.

Par son rôle et les informations qu'il est habilité à recevoir de son client, le CIF est en mesure d'évaluer si les opérations demandées par son

client sont en adéquation avec son patrimoine, son horizon d'investissement et le type de risque qu'il peut supporter.

Plus spécifiquement, il doit examiner toute opération qui se présente dans des conditions inhabituelles de complexité et ne paraît pas avoir de justification économique, sans qu'un seuil soit précisé dans les textes.

❸ Le décret du 16 juillet 2009

Il impose au CIF de déclarer à TRACFIN les sommes ou opérations dont ils savent ou soupçonnent qu'elles proviennent :

- d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an (abus de bien social, escroquerie, abus de confiance, contrefaçon etc.) ou participent au financement du terrorisme,
- d'une fraude fiscale.

Les Conseils en Investissements Financiers doivent également déclarer toute opération pour laquelle l'identité du donneur d'ordre ou du bénéficiaire effectif ou du constituant d'un fonds fiduciaire ou de tout autre instrument de gestion d'un patrimoine d'affectation reste douteuse ou inconnue, malgré les diligences effectuées.

L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale doit enfin intégrer comme des composantes de l'exercice de son métier de nouvelles novations réglementaires :

❹ La loi Hamon du 17 mars 2014 sur la consommation (dite Loi Hamon)

Cette loi permet depuis le 1^{er} janvier 2015 pour :

- les contrats assurances auto, multirisques habitation, de pouvoir être résiliés par l'assuré pendant un an à compter de la signature du contrat. C'est aussi possible pour les assurances de complément d'un service ou d'un bien (assurances affinitaires) de résilier son contrat à tout moment, passé un an ;
- l'assurance emprunteur souscrite dans le cadre d'un prêt immobilier peut être résiliée dans l'année de souscription pour bénéficier d'une tarification moins coûteuse.

Elle ouvre d'une façon importante la concurrence sur les principaux contrats du particulier. C'est à la fois une opportunité exceptionnelle pour les Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale d'informer un client d'une novation dans le domaine de ses assurances de biens et peut-être, faire souscrire immédiatement un nouveau contrat si celui de son client a été souscrit il y a

plus d'un an et c'est son employeur qui se charge de notifier la résiliation du contrat à l'ancien assureur. C'est par contre pour lui la nécessité d'aller rencontrer tous ses clients en portefeuille qui ont souscrit auprès de lui un contrat auto ou multirisque habitation depuis plus d'un an pour s'assurer de leur fidélité et peut-être devoir leur proposer un avenant réduisant le montant de leur cotisation sur ces contrats.

De même l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale qui sait que son client a acquis un appartement ou une maison individuelle depuis moins d'un an et qui s'était alors trouvé contraint d'accepter l'offre de garantie emprunteur proposée par son banquier peut dorénavant aller lui proposer une garantie emprunteur moins coûteuse que celle que lui a fait souscrire le banquier au moment du prêt, car il est en mesure de proposer une garantie individuelle qui tient compte de l'âge, de la profession... de son client alors que le banquier l'a fait adhérer à un contrat groupe dont la tarification n'est pas personnalisée mais mutualisée, prenant en compte notamment les personnes âgées.

5 La loi du 21 février 2017 (dite Loi Bourquin)

Le souscripteur d'une garantie emprunteur liée à un prêt immobilier souscrit après le 22 février 2017 a dorénavant la possibilité après la 1^{re} année de garantie de résilier le contrat chaque année, en adressant un courrier à son assureur au moins deux mois avant la date d'échéance et indiquant à l'assureur qu'il résilie la date de prise d'effet du nouveau contrat d'assurance.

Cette loi permet à l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale de proposer à un client qui n'a pas osé profiter de la possibilité de résilier, auprès de son banquier, l'assurance emprunteur qu'il avait accepté de souscrire dans l'année de souscription du prêt, de le faire après la 1^{re} année et de profiter d'une tarification personnalisée.

6 Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) en vigueur depuis le 25 mai 2018

Le Règlement de la protection des données :

- renforce les droits des personnes en donnant une définition d'une donnée personnelle,
- responsabilise les personnes traitant des données,
- demande la mise en œuvre d'un traitement spécifique des données personnelles.

Une donnée personnelle est une information qui concerne une personne physique, identifiée directement ou indirectement.

L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale est directement concerné par ce règlement car il collecte auprès d'un prospect ou d'un client de nombreuses données souvent confidentielles pour bâtir son plan patrimonial et lui proposer ou adapter un produit. Il doit donc mettre en place un traitement des données qu'il recueille.

Le traitement des données personnelles est un ensemble d'opérations portant sur les données personnelles recueillies sur un logiciel (collecte, enregistrement, organisation, conservation, adaptation, modification, utilisation, communication par transmission).

Ceci implique en premier lieu pour l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale d'informer dorénavant ses prospects et ses clients (les anciens et les nouveaux) sur ce qu'il fait de leurs données (cf. les conserver sur son ordinateur personnel et aussi les transférer partiellement sur les logiciels des sociétés auprès desquelles il peut être amené à faire souscrire un produit quand il est CGPI ou de son employeur s'il est CGPI salarié) et l'engagement de respecter leurs droits.

Il se doit de soumettre pour signature à chaque prospect et à chaque client un document par lequel :

- le prospect ou le client donne son accord pour que ses données permettent de lui proposer un produit correspondant à sa demande,
- l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, les sociétés où il a souscrit pour le compte de ses clients ou son employeur, s'engagent dans les meilleurs délais à répondre aux demandes de consultation, de rectification, ou de suppression des données qui lui ont été confiées.

Compte tenu de la finalité de la prospection commerciale, le CGP salarié bénéficie d'une autorisation d'utilisation du fichier client détenue par son employeur qu'il a contribué à constituer.

7 L'instruction du 7 juin 2018 de l'ACPR relative aux informations sur le dispositif de prévention du blanchiment de capitaux et de financement des activités terroristes

Par cette instruction, l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale indépendant, en sus de son obligation de déclarer à TRACFIN les sommes ou opérations dont ils savent ou soupçonnent qu'elles proviennent :

- d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an (abus de bien social, escroquerie, abus de confiance, contrefaçon, etc.) ou participant au financement du terrorisme,
- d'une fraude fiscale,

doit dorénavant adresser sur support papier au plus tard le 31 mai de chaque année au Secrétariat général de l'Autorité de contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), un rapport sur ses activités qui doit comporter les indications suivantes :

- un bilan et un compte de résultats annuels,
- une description synthétique d'activité en précisant notamment s'il gère des contrats, réalise des opérations de transfert de fonds,

effectue des opérations de transmission ou de réception d'ordres,

- des indicateurs de la dernière année civile, à savoir le nombre de client ayant effectué des opérations, le nombre et le volume d'opérations et la répartition par type d'opérations.

Ces informations sont arrêtées au 31 décembre de chaque année civile.

8 La circulaire de l'AMF publiée le 10 juillet 2018 sur le statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) (cf. p. 14)

Le Conseil en Investissement est défini comme le fait de fournir des recommandations personnalisées à un tiers, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise qui fournit le conseil, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers (article D 321-1 du Code monétaire et financier).

Être Expert.e en Ingénierie Patrimoniale suppose d'être conseiller en investissements financiers. Pour cette raison nous vous invitons à lire l'encart sur le statut de CIF publié dans la Circulaire de l'AMF du 10 juillet 2018.

9 La Directive sur la Distribution de l'Assurance (DDA) en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2018

Pour l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, la DDA élargit le champ de la Directive MIF2.

La MIF2 prévoyait déjà une mise en avant du devoir de conseil ; la DDA précise que celui-ci doit être présent pendant toute la vie du contrat et elle comprend ce devoir de conseil aussi comme une exigence d'information sur tout ce qui peut agir sur le contrat du fait d'une évolution de la réglementation et de la fiscalité.

La DDA insiste aussi davantage que la MIF2 sur les raisons qui vont présider au choix d'un produit.

Ainsi l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale exerçant pour son propre compte (CGPI) qui prétend fonder son offre sur une « analyse impartiale et personnalisée » devra l'indiquer à son client et, dès lors, examiner avec lui au moins trois contrats issus de trois sociétés différentes. Par contre, l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale qui est un CGP salarié, devra présenter trois produits de son employeur qui répondent à la demande exprimée par le client.

10 La loi relative à la croissance et à la transformation des entreprises (PACTE)

Cette loi va obliger les Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale à faire avec leurs clients une nouvelle analyse de leur situation et réexaminer ensemble la stratégie patrimoniale à mettre en œuvre tant elle impacte l'assurance-vie qui représentait 90 % des actifs confiés aux conseillers en Gestion de Patrimoine en 2018.

Outre la création d'un nouveau contrat de retraite, le Plan d'Épargne Retraite (PER) qui remplace le Plan d'Épargne Retraite Populaire (PERP) et qui, à la différence de ce dernier, permet une sortie en capital à l'âge légal de la retraite, la loi PACTE modifie radicalement le paysage de l'assurance-vie.

En effet, elle permet à l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale de proposer à ses clients :

- De transférer l'épargne placée dans un contrat d'assurance-vie vers un autre contrat d'assurance-vie du même assureur sans les conséquences fiscales d'un rachat et sans perte de l'antériorité fiscale. Par exemple de transférer un contrat investi uniquement en fonds euros dont le capital constitué par les versements de l'épargnant est garanti et disponible à tout moment (mais dont le rendement est fragilisé par les taux bas) vers un contrat euro croissance au rendement aujourd'hui supérieur aux contrats en fonds euros suite à la hausse des bourses mondiales, investis en totalité en unités de compte dont le capital constitué par les versements de l'épargnant est aussi garanti, mais seulement aux termes du contrat dont l'échéance est fixée à 8 ans au minimum ;
- D'utiliser la passerelle temporaire créée entre l'assurance-vie et le PER qui permet en cas de rachat d'un contrat d'assurance-vie ayant plus de huit ans, effectué avant le 1^{er} janvier 2023 et au moins cinq ans avant l'âge légal de départ à la retraite de son titulaire et de profiter que les gains imposables provenant de ce rachat sont exonérés dans la limite de 4600 € pour une personne seule ou de 9200 € pour un couple dès lors que l'intégralité des sommes reçues est reversée avant le 31 décembre de la même année sur un PER au nom de son titulaire. Ce versement bénéficie de la fiscalité avantageuse à l'entrée du PER (cotisation déductible du revenu imposable dans la limite de 10 % de celui-ci).

Par ailleurs, un article de la loi PACTE renforce la transparence sur les frais appliqués par les assureurs sur les unités de compte. Concrètement l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale a dorénavant l'obligation de détailler chaque année à son client les frais prélevés et ses éventuelles rétrocessions de commissions sur les contrats en unités de compte qu'il a souscrit. En effet, les assureurs sont rémunérés par les sociétés de gestion pour commercialiser leurs fonds au sein de leurs contrats et les assureurs rétrocèdent aux Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale une partie de cette rémunération.

❶ L'Ordonnance du 24 juillet 2019 portant réforme de l'Épargne Retraite Supplémentaire en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2019

Cette ordonnance, prise en application de la loi PACTE, bouleverse totalement l'offre ancienne

des produits d'Épargne Retraite des particuliers, des professionnels et des entreprises mais aussi de l'Épargne Salariale et qui, de plus, favorise un transfert des contrats en assurance-vie sur fonds euros de plus de 8 ans vers le PER par un abattement fiscal doublé par rapport aux règles habituelles.

1. La possibilité de constituer une épargne retraite à titre individuel ou en entreprise

Le Plan d'Épargne Retraite peut être décliné sous différentes formes :

- Dans l'entreprise par le biais d'un :
 - PER collectif facultatif et ouvert à tous les salariés et ayant vocation à succéder aux actuels PERCO,
 - PER collectif obligatoire prenant la succession des actuels « articles 83 »,
 - PER collectif unique, les entreprises ayant la possibilité de regrouper le PER collectif facultatif et le PER collectif obligatoire en un PER unique.
- À titre individuel, par un PER qui succède aux actuels contrats PERP et « Madelin ».

2. Des règles communes

- Les droits sont transférables d'un produit à l'autre et les frais de transfert sont strictement encadrés,
- L'épargne volontaire et l'épargne salariale peuvent être retirées à tout moment pour l'achat de la résidence principale. Toute l'épargne est par ailleurs disponible en cas d'accident de la vie.
- Au moment du départ à la retraite, l'épargne volontaire peut être liquidée en rente ou en capital, au libre choix de l'épargnant.

3. Un régime fiscal harmonisé

- Pour les épargnants
 - Pour l'ensemble des nouveaux PER, les versements volontaires peuvent, dans la limite de certains plafonds, être déduits de l'assiette de l'impôt sur le revenu. Au moment de la liquidation, les droits qui en sont issus seront fiscalisés.
 - Les sommes issues de l'intéressement, de la participation et des abondements employeurs versées dans un PER d'entreprise sont exonérées d'impôt sur le revenu à l'entrée, mais aussi à la sortie.
 - Jusqu'au 1^{er} janvier 2023, tout rachat d'un contrat d'assurance-vie de plus de 8 ans fera l'objet d'un abattement fiscal doublé par rapport aux règles habituelles, si les sommes sont réinvesties dans un PER.
- Pour les entreprises

Le forfait social est supprimé sur les sommes versées au titre de l'intéressement pour les entreprises de moins de 50 salariés, ainsi que sur l'ensemble des versements d'épargne salariale (intéressement, participation et abondement

de l'employeur pour les entreprises de moins de 50 salariés).

Toutes les entreprises bénéficient d'un forfait social réduit à 16 % au lieu de 20 %, sur les versements en épargne retraite lorsque l'épargne est investie à hauteur de 10 % au moins dans des titres de petites et moyennes entreprises.

4. Calendrier de mise en œuvre de la réforme de l'Épargne Retraite

- 1^{er} octobre 2019
 - Lancement de la commercialisation des PER prévus par la loi Pacte.
 - Les épargnants disposant d'un ancien produit d'épargne retraite (PERP, Madelin, Préfon, Complémentaire retraite gérée par une union de mutuelle (COREM), Complémentaire Retraite des Hospitaliers (CRH), PERCO, article 83) ont la possibilité de transférer leur épargne dans un PER s'ils le souhaitent.
 - Les entreprises et les associations souscriptrices (type AFER) peuvent faire évoluer leur produit d'épargne retraite pour bénéficier des avantages permis par la loi PACTE.
- 1^{er} octobre 2020
 - Les anciens produits d'épargne retraite (PERP, Madelin, Préfon, COREM, CRH, PERCO, article 83) seront fermés à la commercialisation, sauf s'ils ont été modifiés afin d'être admis en conformité avec les règles du PER.
- 1^{er} janvier 2023
 - Date limite, pour les épargnants, pour bénéficier d'un avantage fiscal exceptionnel en cas de transfert d'un contrat d'assurance vie vers le PER. Durant ce délai tout rachat réalisé sur contrat d'assurance vie de plus de 8 ans fera l'objet d'un abattement fiscal doublé, à condition que les sommes soient réinvesties dans un PER et que le rachat soit effectué au moins 5 ans avant le départ en retraite.

5. La concurrence sur le marché de l'épargne retraite est stimulée

Le PERP était distribué, géré, porté dans leurs comptes directement par les banques et non par leurs filiales d'assurances.

Elles conservent cette possibilité avec le PER mais à la différence du PERP qui était un produit pour les seuls particuliers et les professionnels, le PER peut-être aussi collectif et les banques vont donc avoir pour la première fois directement accès à ce marché de l'épargne retraite collective en sus de leurs filiales d'assurances et venir concurrencer sur ce marché les sociétés d'assurances traditionnelles et les Institutions de Prévoyance.

Les Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale sont actuellement formé.e.s par leurs employeurs pour aller, dès le printemps, voir l'ensemble

de leurs clients, des centaines de milliers, concernés directement par cette réforme : les particuliers, les professionnels mais aussi les entreprises de la TPE à l'entreprise de plus de 5 000 salariés qui ont mis en place un dispositif d'Épargne Salariale et souvent aussi un contrat collectif supplémentaire de retraite dit « article 83 ».

Tous les clients (particuliers, professionnels, dirigeants d'entreprises) des Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale sont concernés directement par cette réforme. Ces derniers ont l'obligation de leur exposer les choix qui se posent à eux (devoir d'information) et de les conseiller. C'est une obligation imposée par la DDA contraignant l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, tant que le contrat est en cours, à l'information sur les novations réglementaires affectant les contrats et ce, avant le 1^{er} janvier 2023 au plus tard, pour les particuliers et auprès des professionnels et des entreprises au plus tard avant le 1^{er} octobre 2020.

12 L'arrêté du 24 décembre 2019 relatif aux fonds excédentaires en assurance-vie

Faisant suite à une requête des assureurs vie, le ministère de l'Économie et des Finances a publié au Journal officiel un arrêté « relatif aux fonds excédentaires en assurance-vie » permettant d'alléger les contraintes de solvabilité dans certaines situations. Ainsi, cet arrêté introduit la possibilité de reprendre la Provision pour Participation aux Bénéfices (PPB) après acceptation de l'ACPR et seulement dans le cas où :

- le résultat technique de l'assurance-vie (tel que défini à l'article 422-4 du règlement de l'Autorité des Normes Comptables) du dernier exercice comptable est négatif ; et
- l'exigence minimale de solvabilité n'est plus couverte.

C'est le message que l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale se doit d'apporter à ses clients.

En sus la remise à l'ACPR d'un plan prévoyant :

- La restitution des montants repris sur la PPB dans un délai maximal de huit ans (et en prenant en compte les engagements pris sur certains contrats par les assureurs),
- L'absence de versement de dividendes tant que les montants n'ont pas été restitués.

Ce plan permet de protéger ainsi les droits des assurés.

13 Le décret du 26 décembre 2019 relatif au contrat Eurocroissance

Ce décret précise les contours du nouveau contrat Eurocroissance. La première mouture créée en 2014 et modernisée en 2016 s'est révélée un échec commercial en raison de sa

trop grande complexité pour les assurés. La version publiée le 26 décembre permettra à l'assuré de mieux suivre le rendement du fonds et de comparer plus facilement sa performance avec les autres produits d'assurance-vie du marché et surtout de connaître la valeur de son placement s'il souhaite sortir du contrat avant et/ou après son échéance.

Un Expert.e en Ingénierie Patrimoniale se doit de présenter à son client cette nouvelle modalité du contrat Eurocroissance notamment s'il lui propose de basculer un contrat en Euros sur un contrat en Unités de Comptes.

14 Le communiqué de l'ACPR du 29 janvier 2020 appelle à la vigilance sur la présentation des offres impliquant des investissements sur les Unités de Comptes

Si les assureurs disposent désormais d'un large éventail de produits avec des garanties différentes, ils ne doivent pas oublier leur métier, celui d'offrir une protection aux clients. Or, en 2019 l'ACPR a constaté qu'« un tiers des offres promotionnelles examinées, visant à privilégier les versements sur les UC, ne respectait pas les principes de clarté et d'équilibre » pourtant bien établis par une recommandation de 2015 sur la publicité des contrats d'assurance-vie. Le régulateur a ainsi adressé une trentaine de courriers à des assureurs et à des courtiers, notamment en ligne, pour les mettre en garde.

En cause, les risques supportés par l'assuré, en particulier la perte en capital, qui n'étaient pas clairement indiqués, sinon en renvoi de bas de page. Au passage, le régulateur rappelle que les professionnels sont également tenus au devoir de conseil, afin de bien veiller que les produits vendus correspondent bien aux attentes et aux besoins des clients. Cette mise en garde intervient alors que les assureurs vie préparent des offres plus complexes et moins garanties pour préparer la relève des fonds Euros. Un défi pour les experts en Gestion de Patrimoine.

Ils vont devoir veiller à exposer par écrit à leurs clients détenteurs d'un contrat d'assurance-vie en fonds Euros de plus de 8 ans qui souhaitent bénéficier de l'abattement fiscal doublé par rapport aux règles habituelles en le rachetant et qui réinvestissent la totalité de l'épargne constituée sur ce contrat en assurance-vie en fonds Euros dans un PER, que ce contrat en Euros étant rachetable à tout moment et que l'épargne investie étant intégralement garantie, alors que le PER n'est rachetable que par l'acquisition d'une résidence principale ou en cas d'accident de la vie, qu'il permet au moment de la retraite de choisir entre le versement en capital de l'épargne portée par le PER ou le versement d'une rente viagère mais que ce capital n'est pas garanti.

E-DIXIT

Pour faire face aux problématiques professionnelles et à l'ensemble de ses exigences réglementaires, les Expert.e.s en Ingénierie Patrimoniale sont obligés d'avoir recours à un logiciel de gestion de la relation client en tenant compte de la contrainte réglementaire.

Il est donc apparu essentiel que les étudiants de la certification soient formés à l'utilisation d'un tel logiciel. L'ESA a porté son choix sur le logiciel « E-DIXIT » de Francis Lefebvre Formation. Ce sont des intervenants de Francis Lefebvre Formation qui forment tout au long des deux années de la certification les étudiants à l'utilisation de ce logiciel.

E-DIXIT PERMET

- De réaliser les différents bilans (patrimonial, fiscal, retraite, retraite/prévoyance, transmission) globaux, et les déclarations fiscales ;
- D'analyser le budget et la capacité d'épargne ;
- D'analyser le patrimoine dans ses différentes composantes ;
- De projeter et comparer son évolution du patrimoine dans le temps ;
- De calculer les droits de succession, de donation ;
- D'analyser le budget du conjoint survivant en cas de décès ;
- De simuler et comparer l'impact dans le temps de préconisation (reconfiguration du patrimoine, optimisation du montant de retraite, transmission) ;
- Pour les chefs d'entreprise :
 - d'analyser leur patrimoine professionnel,
 - d'analyser le niveau de retraite et de protection sociale,
 - d'analyser les problématiques de transmission,
 - d'analyser les impacts d'un changement de statut sur le revenu disponible.

IL PERMET EN OUTRE

- Une agrégation de tous les comptes référencés par le client pour une vision 360° de sa situation budgétaire, financière et patrimoniale (comptes courants, épargne, épargne salariale, retraite, crédits...);
- De créer et suivre les différents documents nécessaires au respect des réglementations (connaissance du client, lettres de mission, profil de risque, cartographie des risques, suivi TRACFIN);
- De conserver et de suivre l'historique des documents et emails reçus et envoyés ;
- D'éditer des rapports personnalisés.

L'ACTIVITÉ D'EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE IMPLIQUE D'OBTENIR

3 CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

- Une certification professionnelle indispensable à l'exercice plein et entier d'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale : le dispositif de vérification du niveau de connaissances minimales des acteurs des marchés financiers de l'AMF (Certification AMF);
- La capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances;
- La capacité professionnelle pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (Certification IOBSP).

DESCRIPTIF DES TROIS CERTIFICATIONS

1 LE DISPOSITIF DE VÉRIFICATION DU NIVEAU DES CONNAISSANCES MINIMALES DES ACTEURS DES MARCHÉS FINANCIERS DE L'AMF (Certification AMF)

Depuis le 1^{er} juillet 2010, le règlement général de l'AMF impose à tous les prestataires de services d'investissement de disposer des qualifications et de l'expertise appropriée ainsi que d'un niveau de connaissances suffisantes en matière financière et boursière. L'objectif de cette réglementation est de s'assurer que les personnes concernées disposent d'une connaissance minimale sur 11 domaines relatifs à l'environnement réglementaire et aux techniques financières. L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale doit :

- Connaître les principes généraux du droit bancaire et financier;
- Identifier le rôle et le fonctionnement des différents acteurs de la finance;
- Énoncer les grands principes de la réglementation financière française;
- Maîtriser les fondamentaux du code monétaire et financier du règlement général de l'AMF;
- Comprendre et expliquer les règles en matière de protection des clients et le cadre juridique et déontologique encadrant les opérations financières;
- Connaître les différents moyens de paiement et décrire leurs caractéristiques principales : cartes, chèques, virements, prélèvements;
- Renseigner un client sur les différents types d'instruments financiers utilisés par la clientèle;
- Distinguer les différents types d'instruments financiers utilisés par la clientèle;
- Connaître l'organisation et le rôle des marchés financiers;
- Savoir lire les états financiers de l'entreprise;
- Avoir un aperçu des règles fiscales pour les entreprises et les particuliers.

L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale doit pouvoir répondre de façon appropriée aux questions des épargnants et le cas échéant les orienter vers des personnes plus expertes.

Pour s'assurer que les personnes concernées par le dispositif disposent de ce niveau de connaissances minimales, l'AMF impose le passage et l'obtention d'un examen externe certifié par l'AMF.

Cet examen externe certifié est d'une durée de 2 heures sans interruption. C'est un questionnaire de 100 questions sous format d'un questionnaire à choix multiples, à chaque question ne correspond qu'une seule réponse exacte.

L'examen se décompose en deux parties :

- **Questions A (50 questions).** Cette 1^{re} partie porte sur la connaissance de l'environnement réglementaire et déontologique. Afin de valider cette partie un score minimum de 85 bonnes réponses est requis.
- **Questions C (50 questions).** Cette 2^e partie porte sur les connaissances techniques. Un score minimum de 75 bonnes réponses permet de valider cette seconde partie.

Les résultats s'affichent sur le poste du candidat immédiatement après la fin de l'examen. Une attestation de réussite est adressée par courrier aux candidats concernés dans les deux mois suivant le passage de l'examen.

Tous les domaines de la certification AMF font l'objet de cours tout au long de la formation « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ».

PRÉPARATION

Cependant, pour aider ses étudiants à réussir cet examen externe, l'ESA permet à ses apprenants, dès le 2^e trimestre de l'année du cursus, d'avoir accès à la préparation en e-learning via une plateforme de formation en ligne, consultable tout au long des 2^e semestres, de la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers (CNCEF), composée :

- d'une base de 2245 questions, depuis le 1^{er} février 2020;
- de 51 fiches de révisions (5 en moyenne par thèmes relatifs à l'environnement réglemen-

taire et déontologique et aux techniques financières);

- **de 3 examens blancs.** Le dernier examen blanc, en mai, qui précède l'examen externe certifié est corrigé oralement pendant 4 heures par un enseignant de l'ESA.

EXAMEN

L'examen externe certifié en début juin de l'année du cursus se fait dans le centre d'examen de la CNCEF certifié par l'AMF.

Les étudiants qui n'obtiennent pas la certification en juin ont toujours accès à la plateforme de la CNCEF avant de passer un nouvel examen externe certifié en juillet avant la fin du cursus.

Ceux qui échouent à ce rattrapage à l'examen externe du dispositif de vérification du niveau de connaissances minimales des acteurs des marchés financiers peuvent devenir Expert.e en Ingénierie Patrimoniale mais ceci leur ferme la possibilité dans l'exercice de leur métier, tant qu'ils n'auront pas obtenu cet examen externe certifié, de proposer des produits des marchés financiers à des prospects ou à des clients.

2 LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE EN ASSURANCE POUR L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ DE L'INTERMÉDIATION EN ASSURANCES

La capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances est obligatoire pour l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale.

Elle est fixée par l'article L 511 du Code des assurances : « est considéré comme présentation ou aide à la conclusion d'une opération d'assurance, le fait pour toute personne physique ou personne morale de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat ou l'adhésion à un tel contrat ou d'exposer oralement ou par écrit à un souscripteur ou à un adhérent éventuel en vue de cette souscription ou adhésion les conditions de garantie d'un contrat ».

Les conditions de capacité professionnelle de niveau I sont indispensables pour justifier de l'activité d'intermédiaire en assurances. Ces conditions s'obtiennent par un programme de formation de 150 heures minimales réparties entre quatre unités :

1. LES SAVOIRS GÉNÉRAUX

La présentation du secteur de l'assurance, les entreprises d'Assurances, l'opération d'assurances, les différentes catégories d'assurances, l'intermédiation en assurances, la relation avec le client, la lutte contre le blanchiment.

2. LES ASSURANCES DE PERSONNES (1)

L'incapacité l'invalidité, le décès, la dépendance, la complémentaire santé.

3. LES ASSURANCES DE PERSONNES (2) ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION

La prise en compte des besoins, les principales catégories de contrat, la fiscalité.

4. LES ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITÉ

L'appréciation et la sélection du risque, les différents types de contrats, la présentation des garanties et de la tarification, la vie du contrat.

Chacun des modules au sein des quatre unités fait l'objet d'un cours du référentiel de formation de la certification Expert.e en Ingénierie Patrimoniale.

Chaque module fait l'objet d'un contrôle continu en 1^{re} année du cursus, qui est noté.

Si la note est inférieure à 10/20 l'apprenant doit repasser le module et obtenir sa validation.

Chaque module donne droit à un rattrapage.

Si finalement, l'étudiant ne parvient pas à obtenir la validation de tous les modules, il ne peut obtenir la certification.

L'ESA délivre le livret prévu à l'article R 514-4 du code des Assurances attestant de la capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'intermédiation en assurance aux étudiants ayant validé l'ensemble des modules.

3 LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET DE SERVICES DE PAIEMENT (IOBSP)

Comme la capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'intermédiaire en assurance est obligatoire pour un Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, il en est de même de la capacité professionnelle pour l'exercice de l'intermédiation en Opérations de Banque et de Services Financiers, qui est abordée à travers les cours du référentiel de formation.



1. OBJECTIFS DE LA FORMATION DÉLIVRÉE AUX APPRENANTS DE LA CERTIFICATION

- Répondre aux modalités du livret attestant de la réussite de la formation à la capacité professionnelle requise par la loi pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement ;
- Renforcer la compétence des apprenants de la certification dans les métiers d'opérations de banque et de services de paiement ;
- Accéder à la compétence en opérations de Banque et de Services de Paiement répondant aux exigences de capacité professionnelle pour être immatriculé à l'ORIAS.

2. DURÉE

La formation est dispensée à 100 % en e-learning sur une plateforme hébergée chez TALENSOFT accessible 24/7 qui permet le stockage des documents et ressources pédagogiques en libre téléchargement. Sa durée est estimée à 150 heures.

3. MÉTHODOLOGIE

Les modules en e-learning sont tous interactifs. Ils sont accompagnés de quiz d'entraînement, de cas pratiques, d'exercices d'application. Les supports pédagogiques sont téléchargeables.

Chaque module se termine par un quiz de validation qui est noté. Cette note sert de contrôle continu et il faut un minimum de 60 % de bonnes réponses pour que le module soit considéré comme « réussi ». Si la note est insuffisante, l'apprenant peut refaire le module autant de fois qu'il le souhaite.

4. TUTORAT

Les différents modules sont en permanence suivis par un outil de suivi (tracking) qui permet au tuteur, un enseignant de l'ESA, de suivre à distance l'évolution du parcours de l'apprenant et d'être interrogé à tout moment par l'apprenant 7 jours sur 7 par courriel.

5. PROGRAMME

TRONC COMMUN - 60 HEURES

• MODULE 1 - 4 HEURES L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE

L'organisation du système bancaire, les acteurs du système bancaire, le rôle des banques dans l'économie, l'activité bancaire, l'encadrement de l'activité bancaire.

QCM et exercices.

• MODULE 2 - 8 HEURES L'ACTIVITÉ D'IOBSP ET SON ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

L'activité d'IOBSP, les conditions d'accès et d'exercice, la distribution de produits financiers, la distribution de produits d'assurances, le démarchage bancaire et financier, la vente à distance, la lutte anti-blanchiment.

QCM et exercices.

• MODULE 3 - 24 HEURES L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL DU CLIENT

La capacité des personnes physiques, les régimes matrimoniaux, le divorce, le Pacs et l'union libre, les successions, les libéralités, le démembrement de propriété, l'impôt sur le revenu.

QCM et exercices.

• MODULE 4 - 8 HEURES LA RELATION AVEC LE CLIENT

Les fondamentaux du droit des contrats, la relation avec le consommateur, la lutte contre les discriminations, la connaissance du client, l'obligation d'information précontractuelle, le dévoilement des mandats, le devoir de conseil et de mise en garde, la protection du consommateur, la prévention et le règlement du surendettement, la prévention des conflits d'intérêts, les contrôles et les sanctions.

QCM et exercices.

• MODULE 5 - 8 HEURES CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS CRÉDITS

- Les crédits aux particuliers: les différents

types de crédits à court terme, les prêts immobiliers.

- Les crédits aux professionnels: les crédits à court terme, les engagements par signature.
- Les notions financières: rappels mathématiques, les taux,
- Le plan de financement.

QCM et exercices.

• **MODULE 6 - 8 HEURES**
LES GARANTIES

- Les différentes formes de garanties,
- Les sûretés immobilières: l'hypothèque, la caution hypothécaire.
- Les garanties mobilières: le gage, le nantissement, le cautionnement, l'assurance des emprunteurs, la convention AREAS.

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - 35 HEURES
LE CRÉDIT IMMOBILIER

• **MODULE 1 - 2 HEURES**
L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT IMMOBILIER

- L'environnement réglementaire: rappels législatifs (loi Scrivener, loi Châtel, loi MURCEF, la directive européenne crédit immobilier).
- Les intervenants sur le marché immobilier, l'environnement administratif.

QCM et exercices.

• **MODULE 2 - 5 HEURES**
L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET SA FISCALITÉ

- L'acquisition immobilière: vente ordinaire, vente en l'état futur d'achèvement, la pierre - papier.
- La fiscalité de l'immobilier: les droits d'enregistrement, les revenus fonciers, les incitations fiscales à l'investissement immobilier, le régime fiscal de la location meublée.

QCM et exercices.

• **MODULE 3 - 4 HEURES**
LES CARACTÉRISTIQUES DE L'EMPRUNTEUR

L'emprunteur personne physique, les SCI (Société Civile Immobilière), les sociétés commerciales, la capacité, d'emprunt et de remboursement, l'information et la mise en garde de l'emprunteur.

QCM et exercices.

• **MODULE 4 - 4 HEURES**
LE CRÉDIT IMMOBILIER

Les caractéristiques financières, la constitution du dossier de crédit immobilier, l'offre de prêt.

QCM et exercices.

• **MODULE 5 - 10 HEURES**
LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT IMMOBILIER

Les prêts classiques, les prêts pour financer la VEFA, le crédit in fine, le prêt à taux zéro, les prêts conventionnés (PC et PAS), les prêts Épargne-logement, l'eco-prêt taux 0, le crédit relais, le prêt viager hypothécaire.

QCM et exercices.

• **MODULE 6 - 10 HEURES**
LES GARANTIES DES PRÊTS IMMOBILIERS

- Les garanties hypothécaires: l'hypothèque conventionnelle, le privilège de prêteur de deniers, l'hypothèque rechargeable.
- Le nantissement: nantissement d'un contrat d'assurance vie, nantissement d'un compte titre.
- Le cautionnement: cautionnement hypothécaire, cautionnement personnel, les sociétés de caution.
- L'assurance emprunteur, les assurances de la construction.

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - 35 HEURES
CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET CRÉDIT DE TRÉSORERIE

• **MODULE 1 - 3 HEURES**
L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Les principaux textes législatifs, les fichiers, la réglementation en matière de publicité.

QCM et exercices.

• **MODULE 2 - 4 HEURES**
LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Les caractéristiques financières, les modalités de garantie, les coûts associés,

QCM et exercices.

• **MODULE 3 - 8 HEURES**
LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT

Le crédit affecté, le prêt personnel, le crédit renouvelable, l'autorisation de découvert, le prêt sur gage.

QCM et exercices.

• **MODULE 4 - 5 HEURES**
LE DOSSIER DE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

L'information de l'emprunteur, la fiche d'informations précontractuelles, le contrat de prêt, la situation de la caution, la défaillance de l'emprunteur,

QCM et exercices.

• **MODULE 5 - 5 HEURES**
LA PRÉPARATION DU DOSSIER DE CRÉDIT

L'analyse du dossier, la liste des informations à recueillir, la liste des documents nécessaires au dossier.

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - 15 HEURES
LES INSTRUMENTS ET SERVICES DE PAIEMENT

• **MODULE 1 - 1 HEURE**
L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET ÉCONOMIQUE

La transposition de la directive services de paiement, le rôle des établissements de paiement.

QCM et exercices.

• **MODULE 2 - 8 HEURES**
LES DIFFÉRENTS INSTRUMENTS ET SERVICES DE PAIEMENT

Le chèque, les cartes de paiement, les cartes de retrait, les cartes de crédit, les virements et prélèvements, les services de transfert d'argent, les autres services de paiement, la monnaie électrique.

QCM et exercices.

• **MODULE 3 - 4 HEURES**
LE FONCTIONNEMENT DES SERVICES DE PAIEMENT

Les droits de la clientèle en matière de services de paiement, l'information du client, la convention de service de paiement, les difficultés pouvant résulter de l'opération de paiement, les infractions relatives aux nouveaux instruments de paiement.

QCM et exercices.

• **MODULE 4 - 2 HEURES**
LA PRÉPARATION D'UN DOSSIER DE SERVICES DE PAIEMENT

La liste des informations à recueillir et à donner, la liste des documents nécessaires au dossier, l'analyse du dossier.

QCM et exercices.

Le programme ci-dessus montre la nécessité d'une formation approfondie, ce qui explique cette formation en e-Learning complémentaire aux cours donnés en présentiel ou à distance.

6. TEST FINAL DE VALIDATION

La validation des connaissances se fait à la fin du 2^e trimestre de la 1^{re} année du cursus, soit fin mars.

Cet examen final consiste en un QCM de 100 questions tirées au sort, issues de la base de questions de l'ensemble de la formation.

Pour réussir ce QCM, un minimum de 70 % de bonnes réponses est requis.

En cas d'échec, l'apprenant est autorisé à passer un rattrapage avec un examen final fin juin.

En cas d'échec au rattrapage, l'étudiant ne peut pas obtenir la certification.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Le cursus Expert.e en Ingénierie Patrimoniale se déroule en alternance sur deux années une semaine à l'ESA, trois semaines en entreprise pour une durée totale d'environ 850 heures à l'ESA.

L'étudiant est confronté à des situations concrètes à travers des cas pratiques et des études de cas. Il apprend à utiliser les connaissances qui lui sont apportées à travers :

- Une utilisation intensive du **logiciel e-Dixit***, le logiciel de référence des professionnels, qui analyse de façon approfondie tous les aspects de la situation patrimoniale du client, qu'il soit chef d'entreprise, TNS ou salarié.
- Des ateliers de pratique de négociation
- Des exercices dans le cadre des cours en e-Learning



Programme du titre Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

1^{re} Année

ACCUEIL ET PRÉSENTATION CONTRÔLE EXCEL

- **CGPC** ➤ Préparation en **e-learning** à la certification CGPC (**1 heure/jour en octobre**).
- **IOBSP** ➤ Formation en **e-learning** à la capacité professionnelle d'intermédiaire en Opération de Banque et de Services de Paiement d'**octobre à juillet sauf en janvier** (**1 heure/jour**).
- **ANGLAIS** ➤ Formation en **e-learning** sur la plateforme **Global Exam** selon votre niveau de **novembre à juillet sauf en janvier** (**1 heure/jour**).

BLOC 1 Structuration, conformité et développement de l'activité de l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

- Environnement réglementaire et déontologique du CGP
- Lutte contre le blanchiment et la fraude*
- Le secteur de l'assurance, les opérations d'assurances, les différentes catégories d'assurances, l'intermédiaire en assurances*
- La relation client, approche communication et stratégie marketing de communication*
- **Les fondamentaux et la philosophie d'e-Dixit.**

- **CONTRÔLE DU BLOC 1** - Durée: 2 heures
Cas pratique sur la mise en place et le développement d'une activité en Gestion de Patrimoine.

BLOC 2 Recueil et analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial client

- Cas pratiques de diagnostic patrimonial

• **Cas pratique: Approche patrimoniale méthodologique avec e-Dixit (1)**

➤ **CONTRÔLE DU BLOC 2** - Évaluation pendant le cours à la suite d'une mise en situation d'une durée de 30 minutes

Mise en situation avec jeu de rôle sur le recueil d'informations permettant de réaliser un diagnostic patrimonial.

BLOC 3 Analyse de l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion du patrimoine et préparation à la préconisation d'actions

- Analyse des fondamentaux de l'économie réelle
- Analyse des marchés financiers y compris les produits structurés et leur gestion
- Technique de gestion de portefeuille
- Analyse financière dans le cadre du rachat d'une entreprise

• **Cas pratique: Approche financière e-Dixit**

• **EXAMEN BLANC CGPC** - Durée: 2 heures UV3: Environnement économique et financier.

- **CONTRÔLE DU BLOC 3** - Épreuves écrite et orale: soutenance de 20 minutes
Étude de cas sur un sujet économique et financier.

BLOC 4 Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé de la famille

- Régimes patrimoniaux
- Successions et libéralités, principales caractéristiques de la Gestion de Patrimoine de la famille recomposée
- Droit des successions: formation en e-learning en janvier (deux heures par jour)

- Les assurances de biens et de responsabilité*
- Les dispositifs financiers pour la protection des personnes et de son patrimoine
- Droit immobilier
- Bilan patrimonial
- Cas pratiques de bilans patrimoniaux

• **Cas pratique: Approche transmission e-Dixit**

• **EXAMEN BLANC CGPC** - Durée: 2 heures UV1: Environnement Juridique du patrimoine.

- **CONTRÔLE DU BLOC 4** - Épreuves écrite et orale: soutenance de 20 minutes
Étude de cas sur une analyse juridique de la situation d'un client.

BLOC 5 Analyse des fondamentaux des couvertures de retraite et de prévoyance

- Mécanisme de la retraite ARRCO, AGIRC; la réforme du système de retraite votée par le Parlement*
- Prévoyance et santé*
- Épargne salariale et PER*
- Assurance vie*
- La protection des personnes et de son patrimoine*

• **Cas pratique: Approche Retraite, Prévoyance et Assurance e-Dixit**

• **EXAMEN BLANC CGPC** - Durée: 2 heures UV4: Prévoyance, Retraite, Assurance Vie.

- **CONTRÔLE DU BLOC 5** - Épreuves écrite et orale: soutenance de 20 minutes
Étude de cas sur une analyse de la protection de la personne.

• **Cas complexes de Gestion de Patrimoine**

• **Étude de cas e-Dixit**

* Les cours qui comportent une astérisque entrent dans le contrôle de la capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances.

Programme du titre Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

2^e Année

- **ANGLAIS** ➤ Formation en e-learning sur la plateforme Global Exam d'octobre à juin (1 heure/jour)..
- **FISCALITÉ** ➤ Formation en e-learning d'octobre à décembre (1 heure/jour).
- **AMF** ➤ Préparation à la certification AMF en e-learning de janvier à avril (1 heure/jour).
- **Protéger le statut et optimiser la rémunération du dirigeant** ➤ Formation en e-learning en mai (1 heure/jour).

BLOC 6 Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine

- Analyse des fondamentaux de la fiscalité française des personnes physiques
- Détermination de l'assiette fiscale et des montants d'imposition
- **Cas pratique : Approche fiscale e-Dixit**
- **EXAMEN BLANC CGPC - Durée : 2 heures**
UV2 : Environnement fiscal du patrimoine.

CONTRÔLE DU BLOC 6 - Épreuves écrite et orale (soutenance de 30 minutes)
Étude de cas sur l'environnement fiscal d'un client.

BLOC 7 Diagnostic et conseils en stratégie patrimoniale

- Le bilan patrimonial
- **L'approche patrimoniale méthodologique avec e-dixit (2)**
- **EXAMEN BLANC CGPC - Durée : 2 heures**
UV6 : Diagnostic et conseil patrimonial global.

CONTRÔLE DU BLOC 7 - Évaluation pendant le cours à la suite d'une mise en situation d'une durée de 30 minutes
Mise en situation avec jeu de rôle sur la présentation d'un diagnostic patrimonial.

BLOC 8 Accompagnement de l'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale

- Paysage juridique des entreprises en France
- Bases comptables et financières
- Droit spécial et droit pénal des affaires, appliqués à la gestion des imprévus

et au métier de conseil en Gestion de Patrimoine

- Droit des entreprises en difficulté
- Comment créer et accompagner le développement d'une jeune entreprise
- Comment améliorer la protection du conjoint du chef d'entreprise notamment avec l'assurance vie luxembourgeoise
- Gestion de la croissance d'une entreprise qui a atteint son plein développement par le financement bancaire, le patrimoine de l'entrepreneur, l'entrée au capital d'un fonds d'investissement...
- Protéger le statut et optimiser la rémunération du dirigeant

CONTRÔLE DU BLOC 8 - Épreuve orale (soutenance de 30 minutes)

Étude de cas sur l'accompagnement d'un entrepreneur sur sa gestion patrimoniale. Le candidat devra analyser la situation de l'entrepreneur afin de détecter les risques sur son patrimoine puis, lors d'un jeu de rôle, présenter des solutions conformes aux objectifs de l'entrepreneur.

• EXAMEN BLANC DE LA CERTIFICATION AMF

BLOC 9 Accompagnement et suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales ou contextuelles pouvant l'impacter

- Veille de l'environnement technique (fintech, assurtech)
- Veille de l'environnement juridique, fiscal et financier du patrimoine
- Accompagner le développement du patrimoine et gérer son épargne disponible pour investir

CONTRÔLE DU BLOC 9 : Épreuve orale (soutenance de 20 minutes)

Évaluation orale sur les conditions de suivi d'un client en Gestion de Patrimoine.

ÉPREUVES FINALES

- **Cas de Gestion de Patrimoine, puis soutenance**
- **Étude de cas e-Dixit**
- **Thèse professionnelle, puis soutenance**
- **Anglais : Examen listening & reading du TOEIC.**



CONTRÔLE ET DÉLIVRANCE DU TITRE « EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE »

1 CONTRÔLE CONTINU

- En 1^{re} et 2^e année chaque professeur, pendant la durée de son enseignement :
 - Organise des travaux de groupe qui se tiennent pendant le cours. Une note identique est donnée à chaque membre d'un même groupe. Cette note est prise en compte dans la moyenne générale.
 - Donne un travail écrit de 1 500 mots à rédiger par chaque étudiant à son domicile. La note donnée à ce travail est prise en compte dans la moyenne générale.
- Les notes obtenues aux contrôles des cours en e-learning, notamment à Global Exam, sont prises en compte dans la moyenne générale.
- Les notes obtenues à chaque UV des examens blancs de la certification CGPC sont prises en compte dans la moyenne générale.
- Les notes obtenues aux épreuves de e-Dixit sont prises en compte dans la moyenne générale.
- La note obtenue à l'examen blanc de la certification AMF est prise en compte dans la moyenne générale.
- **Le passage en 2^e année requiert une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 aux contrôles de connaissances écrits et oraux de la 1^{re} année.**

2 CONTRÔLE DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Pour obtenir la certification « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale », il est indispensable de valider les neuf blocs de compétences.

Pour valider un bloc, sans passer par un rattrapage, il faut obtenir une note supérieure ou égale à 12/20. Si vous n'obtenez pas cette note, un rattrapage est organisé dans les quatre semaines de votre échec.

CONTRÔLE ET DÉLIVRANCE DU TITRE EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Il est impératif pour vous d'obtenir une note égale ou supérieure à 10/20 à ce rattrapage pour valider le bloc. **À défaut, vous ne pourriez pas être certifié.** Il n'y a pas de second rattrapage pour un même bloc.

3 CONTRÔLE DES CAPACITÉS PROFESSIONNELLES

Pour obtenir la certification « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale », vous devez obtenir :

1 LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE EN ASSURANCE POUR L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ D'INTERMÉDIATION EN ASSURANCES

Elle est acquise en obtenant une note égale ou supérieure à 12/20 à chacun des 9 cours du cursus qui portent l'astérisque * et qui font au total 154 heures d'enseignement.

Pour obtenir la certification « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale », il est indispensable de valider les neuf cours. Pour valider un cours sans passer par un rattrapage, il faut obtenir une **note supérieure ou égale à 12/20**.

Si vous n'obtenez pas cette note un rattrapage est organisé dans les quatre semaines. Il est indispensable pour vous d'obtenir une note égale ou supérieure à 10/20 à ce rattrapage pour valider le cours. **À défaut, vous ne pourriez pas être certifié.** Il n'y a pas de second rattrapage pour un même cours.

2 LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET DE SERVICES DE PAIEMENT (IOBSP)

Vous êtes préparé.e à cette capacité professionnelle par une formation e-learning de 150 heures. La validation des connaissances se fait à la fin de la 1^{re} année du cursus. Cet examen consiste en un QCM de 100 questions tirées au sort, issues de la base de questions de l'ensemble de la formation en e-learning.

Pour réussir ce QCM et valider la capacité professionnelle (IOBSP) un minimum de 70 % de bonnes réponses est requis. En cas d'échec, un rattrapage est organisé dans les quatre semaines de votre échec. Pour réussir ce rattrapage, il faut obtenir un minimum de 70 % de bonnes réponses.

En cas d'échec au rattrapage, vous ne pourriez pas être certifié. Il n'y a pas un second rattrapage.

4 LA CERTIFICATION « EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE » EST DÉLIVRÉE AUX ÉTUDIANTS :

- **Ayant validé les neuf blocs de compétences** et ayant obtenu les capacités professionnelles d'intermédiation en assurances et en Opérations de Banque et de Service de Paiement.
- **Ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 12/20 aux contrôles de connaissances écrits ou oraux de 2^e année.**
- **Ayant obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 lors de la soutenance du cas de Gestion de Patrimoine compris dans les épreuves finales.**
Le cas de Gestion de Patrimoine fait appel à l'ensemble des connaissances du référentiel du titre « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale », dans l'optique d'établir un diagnostic et un conseil patrimonial global.
- **Ayant obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 à la thèse professionnelle.**
La thèse professionnelle porte sur l'activité d'un conseiller en Gestion de Patrimoine. Le sujet de la thèse est choisi d'un commun accord entre l'étudiant et le directeur pédagogique de l'École Supérieure d'Assurances. La partie écrite de la thèse est de 50 pages.
- **Ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 aux épreuves finales clôturant la 2^e année.**

DÉLIVRANCE DU « EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS, SPÉCIALITÉ FINANCIAL PLANNING » (accrédité E.A.B.H.E.S)

Pour être diplômé du European Master of Science In Business, spécialité Financial Planning, il faut avoir obtenu :

- Le titre « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ».
- Un minimum de 800 points au TOEIC (Test of English for International Communication).

Le cursus dispose avec le TOEIC d'une certification de langue anglais reconnue dans le monde entier.

DÉLIVRANCE DE LA CERTIFICATION « EUROPEAN FINANCIAL PLANNER »

Pour obtenir la certification European Financial Planner délivrée par The European Planning Association (EFPA), il faut avoir obtenu le Titre « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ».



LE STATUT DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS (CIF)*

Instauré par la loi du 1^{er} août 2003, le statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) vise à renforcer la protection des investisseurs par un meilleur encadrement de cet acteur de la commercialisation des produits financiers. Tout CIF est ainsi soumis à un certain nombre d'obligations et d'interdictions, contrôlées par l'AMF. À la suite de l'entrée en application du MIF2, ce régime a intégré certaines règles analogues à celles applicables aux prestataires de services d'investissement.

1 RÔLE ET MISSIONS DU CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS (CIF)

Jusqu'à la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003, le conseil en investissements financiers était exercé par des professionnels regroupés sous différentes appellations : conseillers en Gestion de Patrimoine, conseillers financiers, experts financiers, etc. Pour protéger les investisseurs, le rôle et les missions du conseiller en investissements financiers (CIF) sont désormais encadrés par le code monétaire et financier et le règlement général de l'AMF.

LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT

Le conseil en investissement est défini comme le fait de fournir des recommandations personnalisées à un tiers, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise qui fournit le conseil, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers (art. D. 321-1 du code monétaire et financier).

Le CIF exerce à titre de profession habituelle :

- Le conseil en investissement (actions, obligations, actions de SICAV ou parts de FCP, instruments financiers à terme, etc.);
- Le conseil portant sur la réalisation de services d'investissement (réception-transmission d'ordres pour le compte de tiers, exécution d'ordres pour le compte de tiers, gestion de portefeuille pour le compte de tiers, etc.);
- Le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers (souscription de rente viagère, etc.).

Le CIF peut également recevoir un ordre d'un client qui souhaite souscrire des parts ou actions d'organismes de placement collectif (par exemple OPCVM ou OPCI) pour lesquelles il lui a fourni au préalable une prestation de conseil.

Le CIF peut démarcher des clients pour proposer son activité de conseil en investissements financiers. Il peut aussi mandater des personnes physiques qui démarcheront pour son compte.

2 LES CONDITIONS D'ACCÈS ET D'EXERCICE DU CIF

Conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence professionnelle, souscription d'une assurance, adhésion à une association professionnelle agréée, etc. Tout conseiller en investissements financiers (CIF) doit respecter un certain nombre d'obligations administratives, professionnelles et morales.

QUAND LE CIF EST UNE PERSONNE MORALE

Lorsque le CIF est une personne morale, ce sont les personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer cette personne morale qui doivent remplir les conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence professionnelle.

3 SOUSCRIRE UNE ASSURANCE

Le CIF doit pouvoir justifier, à tout moment, de l'existence d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle en cas de manquement à ses obligations professionnelles. Les niveaux minimaux de garantie du contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle sont fixés à l'art. D. 541-9 du code monétaire et financier.

4 ADHÉRER À UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

Tout CIF doit adhérer à une, et une seule, association professionnelle agréée par l'AMF. Cette association est chargée du suivi de l'activité professionnelle individuelle de ses membres, de leur représentation collective et de la défense de leurs droits et intérêts. La liste des associations agréées est consultable sur le site internet de l'AMF. En vue de l'adhésion du CIF, l'association vérifie qu'il dispose d'un programme d'activité et en apprécie la qualité (art. L. 541-4 du code monétaire et financier).

5 ÊTRE IMMATRICULÉ AUPRÈS DE L'ORIAS

Chaque CIF doit être immatriculé dans un registre tenu par l'ORIAS, après vérification que le CIF remplit les conditions d'accès à la profession en termes de compétence professionnelle, d'honorabilité, de souscription d'un contrat d'assurance et d'adhésion à une association de CIF. Ce registre recense également les agents liés, les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement et les intermédiaires d'assurance. Ce registre permet une immatriculation unique des intermédiaires financiers et d'identifier ainsi pour chacun d'entre eux les différentes habilitations dont ils bénéficient.

6 NE PAS RECEVOIR DE FONDS SANS RAPPORT AVEC L'EXERCICE DES FONCTIONS DE CIF NI D'INSTRUMENTS FINANCIERS

Le CIF ne doit pas recevoir de ses clients des fonds autres que ceux destinés à la

rémunération de son activité de conseil en investissements financiers. Par ailleurs, il ne peut recevoir de ses clients des instruments financiers.

7 S'ACQUITTER D'UNE CONTRIBUTION ANNUELLE À L'AMF

Les CIF doivent acquitter à l'AMF une contribution annuelle d'un montant fixe de 450 euros due au titre de la mission de contrôle de l'AMF portant sur le respect par les CIF des dispositions qui leur sont applicables.

8 LES RÈGLES D'ORGANISATION ET DE BONNE CONDUITE DU CIF

Pour mener à bien sa mission et garantir la protection des investisseurs, le CIF doit respecter des règles d'organisation et de bonne conduite, prévues respectivement aux articles L. 541-8 et L. 541-8-1 et précisées par les articles 325-3 et suivants du règlement général de l'AMF.

9 UN DEVOIR D'ACCOMPAGNEMENT ET DE TRANSPARENCE

Le CIF doit respecter notamment les obligations suivantes :

- Agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle, servant au mieux les intérêts de ses clients;
- Exercer son activité, dans les limites autorisées par son statut, avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de ses clients, afin de leur proposer une offre de services adaptée et proportionnée à leurs besoins et à leurs objectifs;
- S'enquérir auprès de ses clients ou de ses clients potentiels, avant de formuler un conseil, de leurs connaissances et de leur expérience en matière d'investissement, ainsi que de leur situation financière et de leurs objectifs d'investissement, pour pouvoir leur recommander les opérations, instruments et services adaptés à leur situation et se procurer les informations concernant leur capacité à subir des pertes et leur tolérance au risque lorsqu'il fournit le conseil en investissement ou portant sur la fourniture de services d'investissement.

Lorsque les clients ou les clients potentiels ne communiquent pas les informations requises, ou lorsqu'aucun des services ou instruments n'est adéquat pour les clients, le CIF s'abstient de leur faire des recommandations;

- Communiquer aux clients d'une manière appropriée, la nature juridique et l'étendue des éventuelles relations entretenues avec les établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L.341-3 du code monétaire et financier (établissements pouvant recourir ou se livrer à une activité de démarchage), les informations utiles à la prise de décision par ces clients ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération, notamment la tarification de ses prestations;
- Fournir au client une information sur les coûts et frais liés à l'opération recommandée et au service qu'il fournit au client. Cette information doit être donnée au client a priori et, en cas de relation continue, a posteriori sur une base annuelle.

Toutes les informations, y compris à caractère promotionnel, adressées par un CIF, doivent présenter un caractère exact, clair et non trompeur.

Sous réserve du cas où il informe son client que le conseil est fourni sur une base indépendante, lorsque, en liaison avec la prestation de conseil à son client, le CIF verse à un tiers ou perçoit d'un tiers une rémunération, une commission, ou un avantage non monétaire :

- Le CIF doit en informer son client;
- Cette rémunération, commission ou avantage non monétaire doit avoir pour objet d'améliorer la qualité de la prestation de conseil fournie et ne doit pas nuire au respect de l'obligation du CIF d'agir de manière honnête, loyale et professionnelle servant au mieux les intérêts du client.

10 DES OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES EN CAS DE CONSEIL INDÉPENDANT

Le CIF doit indiquer à son client si le conseil qu'il lui fournit l'est sur une base indépendante ou non. Si le conseil est fourni sur une base indépendante, le CIF :

- Doit baser son conseil sur l'évaluation d'un éventail suffisant et diversifié d'instruments financiers; et
- Ne peut conserver d'avantages ou rémunérations reçus ou versés par des tiers.

Le CIF n'autorise pas les personnes physiques qu'il emploie à fournir à la fois des conseils indépendants et des conseils non indépendants.

11 LA GOUVERNANCE DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Le CIF doit :

- Identifier le marché cible de chaque instrument financier conseillé;
- Veiller à comprendre les instruments financiers qu'il conseille, évaluer leur compatibilité avec les besoins des clients, notamment en fonction du marché cible défini, et veiller à ce que les instruments financiers ne soient proposés ou recommandés que lorsque c'est dans l'intérêt du client.

12 FOURNIR AU CLIENT TOUTES LES INFORMATIONS RELATIVES À SON ACTIVITÉ

Le CIF doit remettre à chaque nouveau client un document comportant les mentions suivantes :

- son nom ou sa dénomination sociale,
- son adresse professionnelle ou celle de son siège social,
- son statut de CIF,
- son numéro d'immatriculation à l'ORIAS,
- l'identité de l'association professionnelle dont il est membre,
- le cas échéant, sa qualité de démarcheur et l'identité du ou de ses mandants,
- le cas échéant, l'identité du ou des établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L. 341-3 du code monétaire et financier (entreprises d'investissement, établissements de crédit, etc.) avec lesquels il entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale,
- si le CIF est susceptible de fournir des conseils en investissement de manière indépendante, non indépendante, ou une combinaison de ces deux types de conseils, en expliquant la portée de ces types de conseils,
- le cas échéant, tout autre statut réglementé,
- les modes de communication à utiliser entre le CIF et le client.

13 RÉDIGER UNE LETTRE DE MISSION

Avant de formuler un conseil, le CIF doit remettre à son client une lettre de mission, rédigée en double exemplaire et signée par les deux parties. Cette lettre de mission peut être rédigée selon un modèle type élaboré par l'association professionnelle à laquelle le CIF adhère. Elle comporte notamment les mentions suivantes :

- La prise de connaissance par le client de l'existence de cette lettre;
- La nature et les modalités de la prestation fournie;
- Les modalités de l'information fournie par le CIF au client;
- Les modalités de la rémunération du CIF;
- Si le conseil est fourni de manière indépendante ou non indépendante, si le conseil repose sur une analyse large ou plus restreinte de différents types de produits et s'il fournit une évaluation périodique du caractère adéquat des produits qui lui sont recommandés;
- Une information générique sur les produits et les stratégies d'investissement proposés et sur les différentes catégories de coûts et frais.

14 FORMALISER SES PROPOSITIONS D'INVESTISSEMENT

Le conseil au client est formalisé dans une déclaration d'adéquation écrite justifiant :

- les différentes propositions;
- leurs avantages;
- les risques qu'elles comportent.

LA CONFIDENTIALITÉ DES INFORMATIONS RELATIVES AU CLIENT

Le CIF ne doit pas communiquer ou exploiter, en dehors de sa mission, pour son compte propre ou pour le compte d'autrui, les informations relatives à son client sans l'autorisation expresse de celui-ci.

Ces propositions doivent se fonder sur :

- L'appréciation de la situation financière du client;
- Sa connaissance de la matière financière;
- Ses objectifs en matière d'investissements.

Ce document explique pourquoi la recommandation formulée est adaptée au client, y compris la façon dont elle est conforme aux objectifs et à la situation particulière du client en ce qui concerne la durée d'investissement requise, les connaissances et l'expérience du client ainsi que l'attitude du client à l'égard du risque et sa capacité de perte.

15 DISPOSER DE MOYENS ET DE PROCÉDURES ADAPTÉES

Le CIF doit se doter de ressources et procédures nécessaires pour mener à bien ses activités et mettre en œuvre ces ressources et procédures avec un souci d'efficacité.

Lorsqu'il emploie plusieurs personnes dédiées à l'exercice de son activité, le CIF doit se doter d'une organisation et de procédures écrites lui permettant d'exercer son activité en conformité avec les dispositions législatives, réglementaires et déontologiques.

Il doit en outre :

- Mettre en place des règles écrites internes visant au respect des exigences réglementaires et législatives en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme;
- Se doter de moyens et de procédures écrites lui permettant d'éviter, de gérer et de traiter les conflits d'intérêts;
- Etablir et maintenir opérationnelle une procédure efficace et transparente en vue du traitement raisonnable et rapide des réclamations que lui adressent ses clients.

16 SUIVRE DES FORMATIONS ADAPTÉES À LEUR ACTIVITÉ ET À LEUR EXPÉRIENCE

Les CIF doivent suivre chaque année des formations organisées par leur association pour actualiser leurs connaissances.

LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

DESCRIPTION DES MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION « EXPERT EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE » PAR LA CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Art.L.6113-1: « Les certifications professionnelles sont constituées de blocs de compétences, ensemble homogènes et cohérents de compétences contribuant à l'exercice autonome d'une profession et pouvant être évaluées et validées. »

La certification est composée de neuf blocs de compétence.

Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation par un jury de professionnels présidé par le Directeur Pédagogique de l'ESA.

Chaque bloc validé donne lieu à la délivrance d'un certificat.

Il est exigé des candidats visant à la totalité de la certification :

- D'obtenir la validation des blocs de compétences dans l'ordre décrit dans le référentiel de certification, ce pour répondre à une certaine progression dans l'acquisition des compétences pour Maîtriser l'expertise recherchée;
- D'avoir validé la capacité professionnelle en assurance de niveau I, pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances;
- D'avoir validé la capacité professionnelle pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Service de Paiements (IOBSP).

BLOC 1

Structuration, conformité et développement de l'activité de l'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

• COMPÉTENCES DU BLOC 1

- Structurer et diriger son activité en tenant compte du cadre réglementaire et déontologique relatif à l'activité en Gestion de Patrimoine et du droit pénal des affaires appliqués au métier;
- Analyser la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le rôle de TRACFIN;
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing et commerciale auprès des clients et auprès des organismes proposant des solutions d'optimisation patrimoniale;
- Organiser la gestion administrative et documentaire de l'activité en gestion patrimoniale.

• ÉVALUATION DU BLOC 1

Étude de cas pratique sur la mise en place et le développement d'une activité en gestion patrimoniale.

BLOC 2

Recueil et analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial d'un client

• COMPÉTENCES DU BLOC 2

- Identifier les objectifs du client en gestion patrimoniale;
- Collecter les informations relatives à la situation patrimoniale du client;
- Traiter les données du client en analysant ses actifs et passifs constituant sa situation patrimoniale;
- Assembler et consolider les données et les informations recueillies.

• ÉVALUATION DU BLOC 2

Mise en situation avec jeu de rôle sur le recueil d'informations permettant de réaliser un diagnostic patrimonial.

BLOC 3

Analyse de l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion du patrimoine et préparation à la préconisation d'actions

• COMPÉTENCES DU BLOC 3

- Identifier les modes de financement des activités économiques et le rôle des institutions financières;
- Appréhender les systèmes monétaires européens et internationaux et analyser les modèles sociaux et les différents niveaux d'intervention de l'Etat;
- Analyser la dynamique des marchés de capitaux;
- Analyser l'organisation et les contraintes des marchés financiers et mesurer l'intérêt des investissements financiers;
- Distinguer les produits dérivés pour déterminer leurs caractéristiques et cerner les principes de leur valorisation et de leur couverture;
- Exploiter les offres d'investissements financiers (monétaires – fonciers...), en analysant les conséquences de cet investissement et d'un probable futur retrait.

• ÉVALUATION DU BLOC 3

Étude de cas sur un sujet économique et financier avec soutenance orale.

BLOC 4

Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille

• COMPÉTENCES DU BLOC 4

- Définir les régimes de protection des individus en manque de capacité;
- Identifier le régime primaire impératif et les régimes matrimoniaux, le PACS, le concubinage;
- Analyser les procédures juridiques de dissolution des différentes configurations (régime primaire, mariage, PACS et concubinage);
- Analyser les règles de dévolution et de transmission successorales;
- Exploiter les techniques de transmission (testaments, donation au dernier vivant) et de transmission anticipée (plusieurs types de donation);
- Analyser le contexte juridique du droit de propriété pour sécuriser l'acquisition, la gestion et la cession patrimoniale (mobilière et immobilière);
- Décrypter les règles de l'indivision et du démembrement de propriété sur les actifs immobiliers et mobiliers;
- Analyser les garanties mobilières et immobilières pour border et sécuriser juridiquement les investissements.

• ÉVALUATION DU BLOC 4

Étude de cas sur une analyse de la situation juridique d'un client.

BLOC 5

Analyse de la protection de la personne

• COMPÉTENCES DU BLOC 5

- Analyser les règles fondamentales des régimes obligatoires de retraite et de la protection sociale ainsi que les régimes spécifiques selon les secteurs d'activités (privé/public/parapublic) et les statuts (industriels et commerçants, artisans, professions libérales, exploitants agricoles);
- Analyser les aléas affectant la santé et les fins de carrière en les rapprochant des solutions pouvant les garantir;

- Analyser les dispositifs de l'épargne salariale (intéressement, PERCO, plan d'épargne entreprise...);
- Caractériser et mobiliser les types de contrat d'assurance (décès, vie, capitalisation ainsi que le plan épargne retraite (PER) créée par la loi PACTE) et les différents modes de gestion associés;
- Évaluer et comparer les offres de prévoyance, de santé et d'épargne pour élargir le champ des garanties professionnelles à un éventail plus large de solutions permettant de protéger le patrimoine et la famille;
- Calculer les cotisations relatives aux contrats de prévoyance;
- Estimer les frais de gestion et d'arbitrage associés aux différents produits d'épargne et d'assurance;
- Analyser les performances des supports (financiers et immobiliers) de l'assurance-vie en vue de leur sélection;
- Analyser les dispositions fiscales relatives aux contrats d'assurance-vie et de capitalisation (réductions d'impôts, rachats...) pour apprécier les options les plus pertinentes tenant compte du contexte particulier d'une personne et de sa famille;
- Déterminer la nature des couvertures santé, prévoyance et retraite indispensables, nécessaires et secondaires d'une personne;
- Présenter une synthèse des régimes de retraite, de prévoyance et de l'assurance-vie.

• ÉVALUATION DU BLOC 5

Étude de cas sur une analyse de la protection de la personne.

BLOC 6

Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine

• COMPÉTENCES DU BLOC 6

- Analyser les règles fondamentales de l'imposition sur le revenu des personnes physiques;
- Analyser les régimes spécifiques des successions et des donations;
- Analyser le régime des plus-values mobilières et immobilières;
- Distinguer les revenus d'activité (salaires, pensions, retraites, BIC, BNC, BA) des revenus fonciers et mobiliers;
- Appliquer les règles de la fiscalité immobilière et notamment l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) pour identifier et évaluer les taxes afférentes à l'acquisition et à la détention des biens fonciers;
- Analyser les régimes spécifiques des PEA et PEA PME, des contrats d'assurance-vie et de capitalisation, du PERP et du PER pour dégager les avantages fiscaux accordables au contribuable selon les produits d'épargne détenus;
- Analyser les dispositifs de défiscalisation dans les secteurs de l'immobilier et de l'investissement en PME;
- Calculer les prélèvements sociaux (CSG, CRDS et PS) sur les revenus et les plus-values du patrimoine;
- Calculer l'impôt sur les revenus, l'impôt sur la fortune immobilière, les impôts soumis à des taux spécifiques comme les produits d'épargne pour chiffrer précisément le montant global des impôts et taxes dus.

• ÉVALUATION DU BLOC 6

Étude de cas sur une analyse de l'environnement fiscal d'un client avec soutenance orale.

BLOC 7

Diagnostic client et conseil en stratégie patrimoniale

• COMPÉTENCES DU BLOC 7

- Accompagner le client dans la construction de son plan de gestion patrimoniale;
- Élaborer et rédiger le diagnostic patrimonial;
- Définir la stratégie patrimoniale du client à partir du diagnostic réalisé;

- Assurer une présentation claire, factuelle et argumentée du plan patrimonial au client;
- Identifier et proposer des produits financiers correspondant aux besoins du client;
- Recueillir et traiter les objections ou demandes de précisions du client;
- Assurer son activité de conseil, en respectant son formalisme et en justifiant au client la manière dont il a réalisé la sélection de des produits conseillés parmi les offres de même type sur le marché.

• ÉVALUATION DU BLOC 7

Mise en situation avec jeu de rôle sur la présentation d'un diagnostic patrimonial à un client.

BLOC 8

Accompagnement de l'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale

• COMPÉTENCES DU BLOC 8

- Choisir la forme juridique de la personne morale ou les solutions de protection disponibles sur le marché (déclaration d'insaisissabilité...) la plus pertinente par rapport au contexte de l'entrepreneur;
- Sélectionner l'ensemble des aides et subventions pouvant être apportées à l'entrepreneur pour lui permettre de lancer, développer son entreprise et assurer une valorisation de son patrimoine professionnel;
- Accompagner à la constitution et à la gestion du patrimoine professionnel du dirigeant;
- Élaborer des préconisations en tenant compte des règles de transmission successorales (testaments – donation au dernier vivant) ou de transmission anticipée (plusieurs types de donations);

• ÉVALUATION DU BLOC 8

Étude de cas sur l'accompagnement d'un entrepreneur sur sa gestion patrimoniale.

BLOC 9

Accompagnement et suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales ou contextuelles pouvant l'impacter

• COMPÉTENCES DU BLOC 9

- Assurer une veille de l'environnement juridique concernant la protection de la personne et de son patrimoine;
- Assurer une veille de l'environnement économique, fiscal et financier pouvant impacter la vie du plan patrimonial;
- Accompagner les démarches du client dans la mise en œuvre des recommandations du plan patrimonial;
- Conseiller le client sur les ajustements ou adaptations du plan patrimonial en fonction des évolutions de sa situation ou du cadre réglementaire et des nouvelles offres qui en résultent

• ÉVALUATION DU BLOC 9

Évaluation orale sur les conditions de suivi d'un client en Gestion de Patrimoine.

Il est exigé des candidats visant la totalité du titre, d'obtenir la validation des blocs de compétences dans l'ordre décrit dans le référentiel de certification et ce, pour répondre à une nécessaire progression dans l'acquisition des compétences pour maîtriser l'expertise recherchée.

Chaque bloc évalué et validé donne lieu à la délivrance d'un certificat.

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

Les candidats doivent avoir au minimum une année d'expérience dans le domaine de la Gestion de Patrimoine.

La procédure de validation des Acquis de l'Expérience (VAE) se déroule en 7 étapes :

→ **ÉTAPE 1 • L'ESA vous propose une aide gratuite pour compléter votre dossier de recevabilité qui est l'imprimé cerfa (n° 12818*02).**

Nous vous recommandons de lire attentivement la notice explicative, demande de recevabilité à la validation des acquis de l'expérience (VAE), imprimé cerfa n° 51260#02.

N'hésitez pas à appeler la Responsable du suivi administratif des VAE de l'ESA au +33 (1) 47 00 00 48 ou n.mayer@esassurances.com qui vous informera sur le contenu du dossier, notamment les justificatifs à fournir.

À réception de la demande de recevabilité, c'est-à-dire de l'imprimé cerfa n°12818*02 daté et signé dit « dossier 1 » et des pièces justificatives requises, soit **dès que le dossier est complet, le Directeur Pédagogique de l'ESA et la responsable du cursus de la certification examinent le dossier et prononcent, soit la recevabilité de la demande, soit la rejettent dans un délai maximum d'un mois. Le résultat de cet examen est communiqué sous 48 heures par courriel au candidat.**

→ **ÉTAPE 2 • Envoi d'un devis avec le contrat à signer**

En même temps que nous vous notifions la recevabilité de votre demande, nous vous adressons un devis relatif à l'accompagnement par le Directeur pédagogique de l'ESA ainsi que le contrat à nous retourner signé.

Attention cette validation de votre demande ne signifie pas la validation des acquis de votre expérience professionnelle mais seulement le début du process de validation de ces acquis.

Le montant du devis est de 1050 €. Il est le même quelle que soit la certification professionnelle que vous souhaitez obtenir.

→ **ÉTAPE 3 • Acceptation du devis et signature du contrat**

Vous pouvez le régler en utilisant la somme au crédit de votre Compte Personnel de Formation (CPF) en notifiant votre acceptation du devis à la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) qui gère votre compte, et compléter par un chèque à l'ordre de l'ESA si le solde de votre compte CPF est inférieur à 1 050 €.

Bien sûr, vous pouvez solliciter l'aide de votre employeur pour couvrir ce que ne vous permet pas le crédit de votre CPF. Enfin si le crédit de votre compte CPF est insuffisant pour financer l'accompagnement à la VAE au titre du CPF, il existe des modalités d'alimentation complémentaire qui peuvent être prévues par un accord d'entreprise, de groupe ou de branche.

→ **ÉTAPE 4 • Élaboration du dossier de validation (dit « dossier 2 ») avec accompagnement du Directeur Pédagogique de l'ESA**

Ce dossier de validation dit « dossier 2 » va vous être adressé. Le Directeur Pédagogique attend de vous, que vous remplissiez complètement et rigoureusement toutes les rubriques du dossier.

La rédaction du « dossier 2 » requiert du demandeur à la VAE un descriptif détaillé des missions et des tâches qui lui ont été confiées dans les activités de la certification demandée.

Le Directeur pédagogique de l'ESA personnellement va, à la réception de ce « dossier 2 » après l'avoir lu avec attention, s'entretenir avec le candidat à la VAE.

Il va lui exposer ce qui lui paraît devoir être complété, amendé et pourquoi. Souvent, il va lui demander en outre de rédiger un second « dossier 2 », car c'est à travers deux de ses emplois que le candidat peut parvenir à couvrir toutes les compétences requises de la certification.

À l'issue de ce premier entretien, il va lui adresser **une fiche de travail** reprenant tous les points à revoir dans la rédaction du « dossier 2 » qu'il a reçu et qu'ils ont passé en revue ensemble et parfois la commande d'un second « dossier 2 ».

La fiche de travail fixe avec le candidat la date d'envoi du « dossier 2 » à reprendre ainsi qu'éventuellement du 2^e « dossier 2 »

À réception du « dossier 2 » corrigé et éventuellement pour la première fois du second « dossier 2 », le Directeur Pédagogique de l'ESA après en avoir pris connaissance s'entretient de nouveau avec le candidat à la VAE, s'assure que tous les points à compléter ou à amender l'ont été, dans le cas contraire il lui renouvelle ses observations. Il examine si deuxième « dossier 2 » il y a, ce dernier et procède là aussi à des observations qui selon lui doivent être prises en compte. **Il adresse une nouvelle fiche de travail** qui fixe les points à reprendre et compléter et avec le candidat la date à laquelle il doit recevoir ses corrections.

Selon les candidats, en particulier leur disponibilité, la rédaction complète et conforme aux informations requises du « dossier 2 » et éventuellement du 2^e « dossier 2 » demande le plus souvent deux fiches de travail, mais parfois trois, ce qui a pour conséquence que **cette étape 2 est rarement inférieure à 2 mois et souvent dure trois mois.**

La responsable du suivi administratif des VAE tient un dossier du suivi des fiches de travail par candidat permettant d'apprécier la progression du demandeur de la VAE au regard des objectifs fixés par le Directeur Pédagogique.

→ **ÉTAPE 5 • Quand le « dossier 2 » ainsi qu'éventuellement le 2^e « dossier 2 » sont jugés finalisés par le Directeur Pédagogique de l'ESA, ceux-ci sont transmis par le candidat sous format papier en 3 exemplaires et communiqués par la responsable du suivi des VAE aux membres du jury qui reçoivent le candidat pour un entretien dans un délai d'un mois maximum.**

Parallèlement à cet envoi, le Directeur Pédagogique de l'ESA s'entretient une dernière fois avec le candidat à la VAE pour lui exposer le déroulement de l'entretien devant le jury.

Il fixe également avec lui la date et l'heure de cet entretien avec le jury.

→ **ÉTAPE 6 • Entretien avec le jury d'une durée d'une heure minimum**

Le Président du jury est le Directeur Pédagogique de l'ESA. Son rôle se limite à demander au candidat pourquoi il souhaite cette VAE, puis après que ce dernier ait livré ses raisons, de bien vouloir exposer au jury son expérience professionnelle.

Le Directeur Pédagogique de l'ESA n'interviendra pas lors de l'entretien du candidat avec les deux autres membres du jury et il ne participera pas à la délibération du jury sur la délivrance ou le rejet de la certification. Par contre, il fera part au candidat de la décision du jury.

L'entretien avec le jury est d'une durée d'une heure.

- La 1^{re} partie de l'entretien est consacrée à un exposé du candidat qui est appelé à décrire en la synthétisant son expérience professionnelle dans les activités principales couvertes par la certification.

- La 2^e partie de l'entretien consiste en des échanges entre le candidat et les membres du jury qui permettront de valider que le candidat maîtrise les compétences attendues au vu du référentiel de la certification enregistrée au RNCP.

→ **ÉTAPE 7** • Le jury délibère à l'issue de son entretien avec le candidat. Sa décision est communiquée par courriel au candidat par le Président du jury dans un délai de 48 heures.

Elle peut être :

- **une validation totale,**
- **une validation partielle,**
- un rejet de la demande de VAE.

En cas de validation partielle, le jury motive sa décision et précise les activités de la certification qui sont acquises et expose au candidat ce qu'il doit entreprendre pour obtenir une validation totale.

En cas de rejet, le jury motive sa décision.

Au final, entre l'étape 1 et l'étape 7, il faut compter un minimum de 3 mois et parfois la procédure du fait de l'insuffisante disponibilité du demandeur de la VAE peut durer jusqu'à 5 mois.

DESCRIPTIF DES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION

La certification se compose des neuf composantes :

- **ACTIVITÉ 1** ➤ Structuration, Conformité et Développement de l'activité de l'expert en ingénierie patrimoniale
- **ACTIVITÉ 2** ➤ Recueil et analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial d'un client.
- **ACTIVITÉ 3** ➤ Analyse de l'impact de l'environnement économique et financier sur la gestion du patrimoine et préparation à la préconisation d'actions.
- **ACTIVITÉ 4** ➤ Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille.
- **ACTIVITÉ 5** ➤ Analyse de la protection de la personne
- **ACTIVITÉ 6** ➤ Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine.
- **ACTIVITÉ 7** ➤ Diagnostic client et conseil en stratégie patrimoniale.
- **ACTIVITÉ 8** ➤ Accompagnement de l'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale
- **ACTIVITÉ 9** ➤ Accompagnement et le suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales ou contextuelles pouvant l'impacter.

La validation des acquis de l'expérience (VAE) s'obtient par la validation des neuf composantes. En cas de validation partielle, les composantes validées restent acquises à vie.

Le candidat doit montrer ses capacités à :

- Analyser l'ensemble des différents environnements économiques, financiers, sociaux, juridiques et fiscaux afin d'en identifier les facteurs d'opportunités et de risques ainsi que l'ensemble des contraintes et obligations réglementaires.
- Écouter, comprendre et analyser la stratégie du client à travers ses objectifs et ses besoins.
- Établir un diagnostic préconisant la mise en place de solutions en termes de gestion patrimoniale en tenant compte des spécificités du client, de son profil, de ses projets et de son niveau de tolérance au risque.
- Accompagner dans la mise en place des dispositifs de rémunérations indirectes et différées préconisées,
- Suivre la stratégie dans la durée en vérifiant notamment que les objectifs sont assurés et en conseillant des ajustements dans le suivi de la gestion patrimoniale du client.

QUELQUES EXEMPLES DE PREUVES SUR LESQUELLES SE BASE LE JURY, AU REGARD DES COMPÉTENCES DÉCRITES DANS LES RÉFÉRENTIELS ET LES BLOCS DE COMPÉTENCES

La pertinence du parcours professionnel du candidat en rapport avec les activités professionnelles décrites dans le référentiel des études doit être étayée par des exemples tels que :

- Des veilles identifiant les évolutions de la législation dans le domaine de la gestion patrimoniale ;
- Des analyses des différentes pratiques en matière de conseils en gestion patrimoniale ;
- Des rapports définissant les objectifs avec orientations stratégiques pour des cas de clients, personnes physiques ou personnes morales ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière d'épargne ou d'investissements ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de protection de la personne ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière d'épargne ou d'investissements ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière d'investissements mobiliers ou immobiliers ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de transmission patrimoniale ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de préparation à la retraite ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière d'optimisation fiscale ;
- Une proposition de démarche diagnostic auprès des clients ;
- Des rapports avec des propositions de solutions spécifiques au statut d'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale et ses couvertures sociales ;
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de cession et transmission d'entreprises.

ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION

La validation totale par le Jury permet la délivrance de la certification « Expert.e en Ingénierie Patrimoniale ».

** Conformément à la loi de modernisation sociale et au décret 2002.615 du 26 avril 2002 relatif à la validation des acquis de l'expérience pour la délivrance d'une certification professionnelle.*

COMPOSITION DU CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT

Eugénie DA COSTA
Directrice générale déléguée
de l'ESA

Béatrix de GALARD
Consultante en Marketing

Norbert GIRARD
Secrétaire Général de l'Observatoire
des Métiers de l'Assurance

Michel HASCOËT
Administrateur
AXA Assurances Maroc
AXA Assurances Sénégal
AXA Assurances Gabon
AXA Assurances Côte d'Ivoire
AXA Assurances Cameroun

François PONSARD
Conseiller du Président
de l'ESA

Jean-François RODIER
Représentant du personnel
enseignant de l'ESA

Sophie TARDY
Directrice pédagogique
de la Formation à distance de l'ESA

Henri TRAVERS
Président
Société Transverse-Executive

Jacques TRENEL
Coordonnateur de projets à l'ESA

Philippe VARIN
Courtier

COMPOSITION DU CONSEIL SCIENTIFIQUE

Didier ALLAUX
Représentant AGEA

Brigitte BABEAU
Conseil en Développement RH

Gilles Emmanuel BERNARD
Président du Comité Directeur
LAB-Laboratoire
Assurance Banque

François CHABAL
Président
Léon Cogniet Conseil

David CHARLET
Président
Association Nationale des Conseils
Financiers (ANACOFI)

Stanislas DRILHON
Assurances et Prévoyance
BNP Paribas

Mathilde DUFOURCQ
Directrice Générale Assurances
Chevalier

Norbert GIRARD
Secrétaire Général de l'Observatoire
des Métiers de l'Assurance

Michel HASCOËT
Administrateur
AXA Assurances Maroc
AXA Assurances Sénégal
AXA Assurances Gabon
AXA Assurances Côte d'Ivoire
AXA Assurances Cameroun

Franck LAUGIER
Risk Manager
Protection des données
Direction des risques
Malakoff-Humanis

Alain MORICHON
Courtier

Jean-Marc PETIT
Délégué Général RENASUP

Didier SCHLACTHER
Professeur à l'Institut d'Études
Politiques de Paris
Maître de Conférences à l'École
Nationale d'Administration

Jean-François TRIPODI
Directeur Général
Carte Blanche Partenaires

Hervé VANDENBERGUE
Responsable Risques MGEN

ENTREPRISES PARTENAIRES

ACE • ACMIN VIE • AIG • ALLIANZ
• APICIL • AVIVA • AXA • BANQUE
POSTALE PRÉVOYANCE • BNP
PARIBAS CARDIF • BRED • CAMEIC
• CAPGEMINI • CNP • COFACE •
DIOT • DIRECT ASSURANCE • GAN
EUROCOURTAGE • GMF • GENERALI
CONSULTING • GRAS SAVOYE •
GROUPAMA • HSBC ASSURANCES
• MAAF • MACSF • MALAKOFF-
HUMANIS • MARSH • MÉDICALE DE
FRANCE • MONDIALE ASSISTANCE •
MUTEX • LA MUTUELLE GÉNÉRALE
• LE CONSERVATEUR • PACIFICA •
PRÉDICA • ROYAL SUN ALLIANCE •
SNCF • SOGECAP • VERLINGUE • VIP
CONSEIL • ZURICH...

VIE ASSOCIATIVE À L'ESA

La taille humaine de l'École, un
relationnel interne chaleureux et
des initiatives associatives multiples
et variées ont permis de forger un
esprit empreint de dynamisme et
de convivialité.

PARMI LES NOMBREUSES ACTIVITÉS, CITONS :

- **Le BDE (Bureau Des Étudiants) :**
la vie associative des étudiants
de l'ESA ;
- **ALUMNI ESA :** le lien entre
étudiants, professionnels de
l'assurance et anciens de l'ESA.



POUR NOUS CONTACTER

01 85 73 31 05

✉ amandine-marechaux@esassurances.com

🌐 **www.esassurances.com**



Établissement d'Enseignement
Supérieur Technique Privé
Association Loi 1901
13, rue Fernand Léger - 75020 Paris

☎ 01 85 73 31 00
Fax : 01 47 00 30 94
✉ contact@esassurances.com
www.esassurances.com



European Accreditation Board
of Higher Education Schools
116 rue du Bac
75007 PARIS – France
Tél. 33 (0) 1 42 96 86 90
Fax 33 (0) 1 42 96 86 74
E-mail : eabhes.france@eabhes.org

E.A.B.H.E.S London Office :
88 Wood Street - 10th floor
London EC2V 7RS - U.K.
www.eabhes.org