

C1205

CONSEILLER / CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE



Autres emplois décrits

- Conseiller / Conseillère en développement de patrimoine
- Conseiller / Conseillère en gestion d'actifs
- Conseiller / Conseillère en gestion de capitaux
- Conseiller / Conseillère en gestion de fortune
- Conseiller / Conseillère en gestion de patrimoine financier
- Conseiller / Conseillère en gestion de patrimoine immobilier
- Conseiller / Conseillère en investissements financiers
- Conseiller / Conseillère en investissements privés
- Conseiller / Conseillère en patrimoine financier
- Conseiller / Conseillère gestion banque privée
- Conseiller patrimonial / Conseillère patrimoniale
- Family office
- Gestionnaire clientèle patrimoniale
- Gestionnaire de fortune
- Gestionnaire de patrimoine financier
- Ingénieur / Ingénieure en gestion patrimoniale

Définition

- Au sein d'une agence bancaire, conseille un portefeuille de clients dans la valorisation de leurs actifs.
- À l'interface entre le commercial, le conseil et l'expertise juridique et financière, propose des solutions patrimoniales personnalisées.
- Outre la banque de détail, exerce son métier dans différentes entités financières et extra-bancaires.
- Possibilité de mettre en œuvre des mandats de gestion.

Accès à l'emploi

Une expérience de trois ans minimum dans le milieu de la banque ou de l'assurance est le plus souvent requis. Ce poste peut être ouvert aux débutants ayant effectué un stage long dans le monde bancaire ou ayant une expérience commerciale (banque, assurance, immobilier, courtage). Formation en alternance appréciée

Certifications et diplômes :

- BTS, BUT, DU gestion bancaire ou patrimoniale
- Diplôme d'école de commerce, option finance
- Diplôme d'Institut d'études politiques, section économique et financière
- Formation continue : CFPB, CESB (promotion interne encouragée)
- Habilitation CIF (AMF) ou IOBSP appréciée, certification ORIAS obligatoire
- ITB gestion de patrimoine, finance et patrimoine
- Master banque, finance

Compétences

Savoir-faire

Gestion et contrôle	<p>Analyser la situation civile et économique du client.</p> <p>Concevoir des montages financiers complexes</p> <p>Effectuer des points d'étape périodique (lettres de mission), préconiser des arbitrages et les suivre (opportunités fiscales, placements avantageux)</p> <p>Gérer un patrimoine, un portefeuille d'actifs</p> <p>Gérer un portefeuille boursier</p> <p>Réaliser des déclarations d'impôt sur la fortune immobilière</p> <p>Suivre la gestion bancaire courante de ses clients, effectuer des transactions</p> <p>Établir le bilan patrimonial d'un client</p>
Développement commercial	<p>Assurer le conseil itinérant aux clients et prospects en zone rurale</p> <p>Développer et fidéliser la relation client</p> <p>Proposer une offre bancaire (placements financiers, investissements immobiliers)</p> <p>Identifier, conquérir, fidéliser des clients à potentiel patrimonial afin de réaliser ses objectifs.</p> <p>Monter les dossiers, contrôler les risques potentiels : non-conformité réglementaire, des procédures internes notamment.</p> <p>Participer aux revues de portefeuilles de l'agence pour détecter de futurs clients.</p>
Organisation	<p>Respecter la confidentialité des informations</p> <p>Se documenter sur les produits de la banque et de ses partenaires.</p> <p>Solliciter des experts patrimoniaux pour des arbitrages complexes.</p> <p>Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales.</p> <p>S'informer sur l'actualité économique, financière et boursière.</p>
Conseil, Transmission	<p>Faire preuve de pédagogie pour faciliter la compréhension</p> <p>Former les chargés d'accueil de l'agence aux problématiques patrimoniales.</p>
Relation client	<p>Apporter un appui technique aux conseillers clientèle de l'agence ou du réseau</p> <p>Identifier ses objectifs patrimoniaux : protection familiale, optimisation fiscale, performance financière, transmission.</p>
Communication	<p>Accepter de confronter ses opinions</p> <p>Animer un réseau de prescripteurs et partenaires.</p>
Communication, Multimédia	<p>Participer à des événements organisés par le réseau des agences.</p>
Développement des compétences	<p>Organiser et développer son réseau professionnel</p>

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
Faire preuve d'autonomie
Faire preuve de rigueur et de précision
Prendre des initiatives et être force de proposition

Savoirs

Bonnes connaissances en droit et fiscalité
Caractéristiques des produits financiers
Connaissance des techniques de marketing et communication
Économie des marchés financiers
Évolution du marché immobilier
Maîtrise des outils informatiques et numériques métier
Pratique de l'anglais

Domaines d'expertise

Analyse des risques financiers
Bonnes connaissances des marchés et produits financiers
Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)
Droit du patrimoine professionnel
Maîtrise de la réglementation bancaire et financière
Normes rédactionnelles
Réglementation bancaire

Normes et procédés

Connaissances des techniques de prospection, négociation, vente
Techniques commerciales

Techniques professionnelles

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance
