

C1205

CONSEILLER / CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE

Emploi
cadre

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

- 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.
- Exerce son métier dans différentes entités financières et extra-bancaires.
- Met en œuvre des mandats de gestion.

Accès à l'emploi

Une expérience de 3 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 :

- BUT spécialité carrières juridiques parcours patrimoine et finance
- 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>Établir le bilan patrimonial d'un 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>Analyser la situation civile et économique du client</p> <p>Gérer un portefeuille boursier</p> <p>Suivre la gestion bancaire courante de ses clients, effectuer des transactions</p> <p>Identifier ses objectifs patrimoniaux : protection familiale, optimisation fiscale, performance financière, transmission</p>
Développement commercial	<p>Identifier, conquérir, fidéliser des clients à potentiel patrimonial afin de réaliser ses objectifs</p> <p>Développer et fidéliser la relation client</p> <p>Proposer une offre bancaire (placements financiers, investissements immobiliers)</p> <p>Participer aux revues de portefeuilles de l'agence pour détecter de futurs clients</p> <p>Se documenter sur les produits de la banque et de ses partenaires</p>
Organisation	<p>Respecter la confidentialité des informations</p> <p>Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales</p> <p>Solliciter des experts patrimoniaux pour des arbitrages complexes</p> <p>S'informer sur l'actualité économique, financière et boursière</p>
Relation client	<p>Apporter un appui technique aux conseillers clientèle de l'agence ou du réseau</p> <p>Assurer le conseil itinérant aux clients et prospects en zone rurale</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>
Communication	<p>Accepter de confronter ses opinions à celles des autres</p>
Communication, Multimédia	<p>Participer à des événements organisés par le réseau des agences</p> <p>Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision</p>
Développement des compétences	<p>Organiser et développer son réseau professionnel</p>
Gestion administrative et comptable	<p>Réaliser des déclarations d'impôt sur la fortune immobilière</p>

Management	Animer un réseau de prescripteurs et partenaires
Pilotage et maîtrise des coûts	Préparer les dossiers et vérifier les risques potentiels tels que la non-conformité réglementaire et le respect des procédures internes
Savoir-être professionnels	
	Faire preuve de rigueur et de précision Être à l'écoute, faire preuve d'empathie Faire preuve d'autonomie Prendre des initiatives et être force de proposition
Savoirs	
Domaines d'expertise	Caractéristiques des produits financiers
	Droit et fiscalité
	Économie des marchés financiers
	Évolution du marché immobilier
	Maîtrise des outils informatiques et numériques métier Pratique de l'anglais
Techniques professionnelles	Techniques de prospection, négociation, vente
	Techniques commerciales Techniques de marketing et communication
Normes et procédés	Analyse des risques financiers
	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

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Horaires et durée du travail	Travail en horaires décalés Travail en journée

	Publics spécifiques	Clientèle d'affaires
		Clientèle d'entreprises
		Particuliers
	Statut d'emploi	Salarié secteur privé (CDI, CDD)
		Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance