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

Le Conseiller en gestion de patrimoine accompagne les particuliers, les entreprises dans l'optimisation, la gestion et la sécurisation de leurs finances.

- Établit un bilan précis de la situation financière, familiale et fiscale des clients et propose une offre bancaire
- Conseille sur les investissements financiers et immobiliers
- Proposer des stratégies personnalisées pour atteindre les objectifs des clients
- Suit les évolutions réglementaires, juridiques et fiscales
- Forme les chargés d'accueil de l'agence aux démarches patrimoniales

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible à partir d'un niveau Bac + 2 à Bac + 5 BTS gestion bancaire ou patrimoniale, Master finance.
Une certification AMF est obligatoire.
Une expérience de 3 ans minimum dans le milieu de la banque ou de l'assurance est souvent requise.

Certifications et diplômes :

- Habilitation CIF (AMF) ou IOBSP appréciée, certification ORIAS obligatoire
- ITB gestion de patrimoine, finance et patrimoine
- Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier
- Diplôme d'études supérieures de notariat
- Chargé de clientèles en assurance et banque
- Master mention gestion de patrimoine

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir le bilan patrimonial d'un client
- Gérer un patrimoine, un portefeuille d'actifs
- Analyser la situation civile et économique du client
- Identifier ses objectifs patrimoniaux : protection familiale, optimisation fiscale, performance financière, transmission

Développement économique

- Identifier, conquérir, fidéliser des clients à potentiel patrimonial afin de réaliser ses objectifs
- Développer et fidéliser la relation client
- Se documenter sur les produits de la banque et de ses partenaires

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter la confidentialité des informations
- Solliciter des experts patrimoniaux pour des arbitrages complexes

Management, Social, Soin

- Faire preuve de pédagogie pour faciliter la compréhension

Savoir-faire secondaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Concevoir des montages financiers complexes
- Effectuer des points d'étape périodique (lettres de mission), préconiser des arbitrages et les suivre (opportunités fiscales, placements avantageux)
- Gérer un portefeuille boursier
- Suivre la gestion bancaire courante de ses clients, effectuer des transactions
- Réaliser des déclarations d'impôt sur la fortune immobilière
- Préparer les dossiers et vérifier les risques potentiels tels que la non-conformité réglementaire

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Développement économique

- Proposer une offre bancaire (placements financiers, investissements immobiliers)
- Participer aux revues de portefeuilles de l'agence pour détecter de futurs clients
- Assister techniquement un réseau commercial
- Assurer le conseil itinérant aux clients et prospects en zone rurale

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales
- S'informer sur l'actualité économique, financière et boursière
- Accepter de confronter ses opinions à celles des autres
- Organiser et développer son réseau professionnel

Transition numérique

Management, Social, Soin

- Former les chargés d'accueil de l'agence aux problématiques patrimoniales
- Animer un réseau de prescripteurs et partenaires

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Participer à des évènements organisés par le réseau des agences
- Représenter sa structure ou son service lors d'un événement ou auprès d'instances de décision

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de rigueur et de précision
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Etre force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Produits financiers**
- Economie des marchés financiers
- Evolution 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

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

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 règlementation bancaire et financière
- Normes rédactionnelles
- Réglementation bancaire
- **Droit fiscal**

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

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Immobilier

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail