

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

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
- Master mention gestion de patrimoine
- Master mention monnaie, banque, finance, assurance
- Chargé de clientèles en assurance et banque

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, Soins

- 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

Développement économique

- Proposer une offre bancaire (placements financiers, investissements immobiliers)
- Participer aux revues de portefeuilles de l'agence pour détecter de futurs clients
- Apporter un appui technique aux conseillers clientèle de l'agence ou du réseau
- 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, Soins

- 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 événements organisés par le réseau des agences
- Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision

Savoir-être professionnels

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Connaissance des produits financiers**
- **Droit et fiscalité**
- 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

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

- Immobilier