

BAC +4

GESTION D'ACTIFS

RELATION CLIENT

Conseiller(ère) en patrimoine



Être à l'écoute des besoins des clients et identifier leur sensibilité à la performance et au risque sont indissociables des compétences techniques dont a besoin le/la conseiller(ère) en patrimoine.



Qu'est-ce qu'un Conseiller en patrimoine ?

C'est un spécialiste de la gestion d'actifs pour conseiller ses clients dans la construction et le développement de leur patrimoine. De quoi s'agit-il ? De tout ce qui revêt une valeur, constituée par création ou achat, et transmissible (ou reçue en héritage) : actions, obligations, parts de société, biens immobiliers, etc.



Interlocuteurs – environnement

- > En interne : il apporte son expertise aux conseiller(e)s clientèle. Il est en relation avec les gestionnaires financiers.
- > En externe : ses clients, les gestionnaires externes de supports de placement, les prospects identifiés, les interlocuteurs susceptibles de l'aider à étendre son réseau de contacts professionnels.



Que fait un Conseiller en patrimoine ?

- > Animer et développer son portefeuille de clients à potentiel patrimonial
- > Etablir un bilan patrimonial, écouter les besoins et attentes de ses clients pour définir la stratégie à suivre
- > Identifier les placements et financements adaptés
- > Réaliser ses objectifs commerciaux : clients prospectés, produits et services patrimoniaux placés
- > Identifier et analyser les risques financiers
- > Être attentif aux évolutions réglementaires, juridiques et fiscales



Orientation au collège

- > Baccalauréat enseignement général (options Sciences économiques et sociales, Histoire-géographie géopolitique et sciences politiques, Mathématiques)



Orientation au lycée

Après le bac général

- > Bachelor Finance
- > Bachelor Banque et assurance
- > Bachelor Banque Omnicanal
- > IEP
- > Prépa et école de commerce
 - + formation complémentaire spécialisée



Perspectives

- > Responsable d'agence
- > Gestionnaire de patrimoine
- > Gestionnaire de fortune



Formations supérieures

Après Bac + 3

- > Bachelor Conseiller patrimonial agence

Après Bac + 4

- > Master 2 Conseiller patrimonial agence
- > Formation Cycle Conseiller patrimonial agence
- > Master 2 Gestion de patrimoine



Compétences

- > Bonne connaissance des produits et services bancaires à vocation patrimoniale
- > Culture générale économique et financière
- > Bonne connaissance des marchés financiers et des tendances économiques
- > Connaissance de la réglementation bancaire, juridique, fiscale
- > Maîtrise de l'analyse des risques financiers
- > Maîtrise du droit patrimonial
- > Maîtrise des techniques commerciales, de négociation, vente et prospection

Les qualités d'un Conseiller en patrimoine



Goût du contact et de la vente



Sens relationnel, capacité à convaincre



Pédagogie



Capacité à adapter ses solutions aux particularités du client



Rigueur et organisation



Retrouve cette fiche métier en ligne sur le site :

<https://desmetiersquibougent.jinvestislavenir.fr/>