

CONSEILLER EN PATRIMOINE

Emplois-types regroupés dans ce métier-repère

- Conseiller en gestion ou développement de patrimoine
- Conseiller en gestion de fortune
- Gérant de portefeuille sous mandat
- Conseiller clientèle privée
- Conseiller de patrimoine financier...

FORCE DE VENTE

Gestion d'actifs

Mission Générale

Le conseiller en patrimoine est un professionnel spécialisé dans la gestion d'actifs de la clientèle. Depuis, une dizaine d'année, ce métier s'est beaucoup développé. Il fait appel à des compétences étendues, suite aux nombreuses règles juridiques et fiscales et à la multiplication des produits financiers.

ACTIVITÉS

- Analyser le patrimoine de ses clients et établir un diagnostic
- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- Promouvoir et vendre des produits et des services bancaires à vocation patrimoniale
- Conseiller la clientèle en termes d'investissement et de placement
- Gérer et développer un portefeuille à fort potentiel patrimonial
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Identifier et analyser les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Entretenir des relations avec les investisseurs et gestionnaires financiers
- Apporter son expertise aux chargés de clientèle
- Coordonner son activité avec les chargés de clientèle
- Prospecter de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux

ENVIRONNEMENT

Selon les structures, il peut être rattaché à la direction du réseau ou à la direction financière.

PROFIL

Formation initiale d'accès au métier

- Bac + 5 Master en gestion de patrimoine
- Bac+4/5, École de commerce

PROFIL

Compétences attendues

Connaissances - savoir

- Avoir une bonne connaissance des techniques de marketing et de communication
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale
- Connaître le secteur d'activité des clients
- Connaître le tissu économique local
- Connaître les consignes de sécurité des biens et des personnes
- Connaître les procédures administratives et comptables
- Connaître parfaitement les marchés financiers et des tendances de l'économie
- Maîtriser le droit patrimonial (régimes matrimoniaux, successions...)
- Maîtriser les caractéristiques des services, produits bancaires et assurance à destination des particuliers
- Maîtriser les produits d'investissement et de placement
- Maîtriser les techniques de financement de l'immobilier
- Maîtriser les techniques de l'analyse des risques financiers
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Maîtriser les techniques de vente et de prospection

Compétences comportementales - savoir-être

- Avoir le sens de l'initiative
- Savoir prendre des décisions
- Savoir s'adapter
- Être orienté résultats
- Faire preuve de méthode et de rigueur
- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral
- Savoir écouter
- Savoir convaincre
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve de pédagogie

Compétences opérationnelles - savoir-faire

- Anticiper les besoins des clients et apporter une réponse adaptée aux attentes
- Conduire et conclure un entretien commercial en face à face ou à distance
- Conduire une négociation commerciale
- Savoir établir un bilan patrimonial
- Proposer des montages de placements complexes
- Rédiger des rapports d'activité
- Savoir gérer les conflits avec les clients
- Savoir gérer les situations d'urgence
- Savoir tisser et entretenir un réseau de relations
- Maîtriser les risques liés à l'e-réputation
- Maîtriser les outils digitaux et les outils collaboratifs

Compétences numériques

Socle de compétences minimales en numérique commun à tous les métiers-repères



MOBILITÉ

- Responsable / animateur d'unité commerciale
- Responsable d'un service dédié à la gestion de patrimoine
- Conseiller en gestion de fortune
- ...

Tendances d'évolution du métier

- Forte concurrence de ce métier sur le marché.
- Métier en pleine évolution (impact de la réglementation de Bâle III, recherche de l'optimisation fiscale des clients).
- Les exigences vis-à-vis des conseillers en patrimoine vont augmenter, alors même que les produits risquent d'être de plus en plus standardisés. Ces exigences vont sans doute faire évoluer dans les prochaines années le métier de conseiller en patrimoine. Les grandes lignes de cette évolution devraient être les suivantes :
 - un conseiller conquérant : le conseiller en patrimoine va devoir de plus en plus renouveler sa clientèle,
 - un généraliste expert : la maîtrise d'oeuvre d'expert par le conseiller en patrimoine devra s'améliorer,
 - un découvreur : le conseiller en patrimoine devra encore plus découvrir l'environnement de son client, mais aussi celui des actifs, l'environnement juridique et fiscal,
 - un multiculturel : les sociétés et les clientèles vont évoluer. Pour pénétrer les différents milieux et pour trouver des prescripteurs, il faudra varier ses savoir-faire.
 - un animateur de réseaux de prescripteurs de capitaux à gérer : le conseiller en patrimoine va devoir développer et multiplier ses contacts et ses réseaux pour collecter des dépôts.



cf. l'étude : Le métier de conseiller en patrimoine