

FAMILLE MÉTIERS
GESTIONS D'ACTIFS

CONSEILLER-CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE

CODE MÉTIER

MF111

CODE ROME ASSOCIÉ

C1303 -

GESTION DE PORTEFEUILLES SUR LES MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

CONSEILLER PATRIMONIAL
CONSEILLER FINANCIER
INGÉNIEUR PATRIMONIAL
BANQUIER PRIVÉ

AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

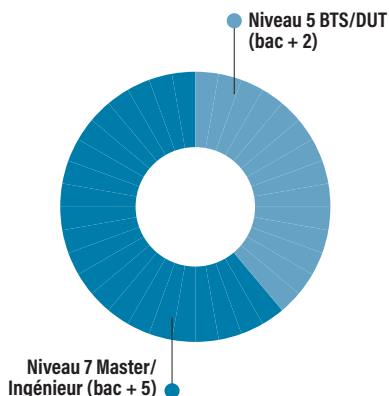
PRIVATE BANKER
WEALTH MANAGER

CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

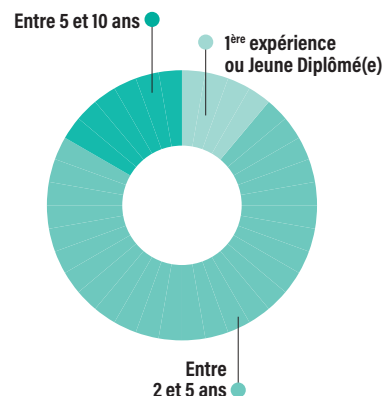
390



Emploi actuel famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux de formation demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux d'expérience demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient

PRÉSENTATION DU MÉTIER

FINALITÉ DU MÉTIER

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine accompagne une clientèle de particuliers et/ou de professionnels dans la gestion et l'optimisation de leur patrimoine, en leur proposant des produits financiers adaptés.

Il noue des relations de confiance avec ses clients en adoptant une approche à la fois commerciale, d'expertise technique et de conseil.



CONSEILLER-CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE

PRÉSENTATION DU MÉTIER

ACTIVITÉS PRINCIPALES

PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE :

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine développe son portefeuille de clients particuliers et professionnels, en prenant contact avec des clients potentiels par le biais de son réseau. Il les informe des nouveaux produits et des évolutions du marché, pour viser des placements adaptés et assurer une optimisation dans le respect des réglementations et de la fiscalité en vigueur. Il apporte une expertise en matière de conseil patrimonial par des préconisations de produits financiers, d'assurances et de prévoyance, dans le respect des attentes client du point de vue civil, fiscal et social. Il s'entoure d'experts d'autres professions pour assurer un conseil global et de qualité selon la typologie de client (notaire, expert-comptable, fiscaliste...). Par ses conseils et la connaissance qu'il acquiert de ses clients, il vise à établir des relations de long terme avec lui.

ÉTABLIR UN BILAN ET DÉFINIR UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE :

Il conseille et accompagne sa clientèle sur la création, la gestion, le développement, la protection et la transmission du patrimoine. Il réalise une étude personnalisée de la situation du client et une photographie de son patrimoine et définit en conséquence, une stratégie adaptée en lui expliquant les avantages, les inconvénients et les risques encourus. Il préconise les supports adaptés et commercialise des produits financiers et d'assurance, en veillant à maximiser les gains tout en maîtrisant les risques. Il identifie les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions.

ÊTRE EN VEILLE ET SE FORMER :

Il doit se tenir informé des évolutions réglementaires, juridiques ou fiscales spécifiques au secteur financier et bancaire. Il maîtrise les grandes tendances de l'économie et répercute son analyse sur le conseil apporté à ses clients. Il se forme régulièrement sur la réglementation et les produits, et se tient au fait des perspectives économiques mondiales et locales.

CONDITIONS DE TRAVAIL

LE RYTHME DE TRAVAIL

Selon les objectifs commerciaux fixés, les horaires peuvent varier au cours des différentes périodes commerciales de l'année. Les horaires demeurent assez stables et dépendent des demandes des clients et de leur disponibilité.

LES DÉPLACEMENTS

Selon son secteur d'affectation géographique, les déplacements en clientèle sont récurrents, en France ou à l'international. Ils peuvent se faire également en visioconférence, mais la relation commerciale est un enjeu fort pour ce métier qui s'attachera à la préserver, en assurant un service de proximité.

PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

COMPÉTENCE ATTENDUE	NIVEAU ATTENDU	TYPE DE COMPÉTENCES
Établir un bilan patrimonial	4	TECHNIQUE
Créer et maintenir une relation de confiance	4	COMPORTEMENTALE
Encadrer une équipe	4	ORGANISATIONNELLE
Anticiper l'impact de la réglementation liée aux produits et marchés financiers (nationale, européenne, internationale)	4	TECHNIQUE
Assurer la conformité d'un contrat	4	TECHNIQUE
Assurer une veille sur les produits et supports financiers	3	TECHNIQUE
Concevoir et analyser des indicateurs de rentabilité et de performance	3	ORGANISATIONNELLE
Définir une stratégie commerciale	3	ORGANISATIONNELLE
Proposer une stratégie d'investissement	4	TECHNIQUE
Argumenter des recommandations	4	COMPORTEMENTALE
Maîtriser les outils logiciels métiers	2	TECHNIQUE
Protéger les intérêts du client et de l'entreprise	4	TECHNIQUE

1. Notions 2. Avancé 3. Maîtrise 4. Expertise



CONSEILLER-CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE

LES FORMATIONS POTENTIELLES

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES GÉNÉRALES

- FRAUDE INTERNE / EXTERNE
- PRÉVENTION DE LA CORRUPTION
- ABUS DE MARCHÉ
- CERTIFICATION AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS (AMF)
- RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES SPÉCIFIQUES AU MÉTIER

- MIF 2 (MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE)

LES AUTRES CERTIFICATIONS ET DIPLÔMES POTENTIELS

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

■ CONSEILLER PATRIMONIAL

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34775>

■ DU - GESTION DE PATRIMOINE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34549>

■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35651>

■ CONSEILLER FINANCIER

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31924>

■ EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34416>

■ MANAGER EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34584>

LES MOBILITÉS POTENTIELLES

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

VERS CE MÉTIER (MÉTIER DE PROVENANCE)

NÉGOCIATEUR

SALESMAN

SALES TRADER

ANALYSTE FINANCIER / CRÉDIT

DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

BROKER

DIRECTEUR-ASSOCIÉ