

5.15 Fiche Métier– COMPETENCES/ Conseiller en gestion de patrimoine financier

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Conseiller / Conseillère en développement de patrimoine • Conseiller / Conseillère en gestion de fortune • Conseiller / Conseillère en gestion de patrimoine financier • Conseiller / Conseillère en patrimoine financier • Gestionnaire de patrimoine financier
2.	Code	REC/UMA/13205
3.	Famille Professionnelle	Banque assurance/ Banque
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	Conseil et guide une clientèle de particuliers/personnes physiques dans le choix d'investissements/placements pour constituer ou optimiser leur patrimoine financier selon la réglementation bancaire et financière. Peut mettre en œuvre des mandats de gestion. Peut diriger une structure.	
6.	Environnement et conditions de travail	
	L'activité de ce métier s'exerce au sein d'établissements financiers (banques, Société de conseil,...), parfois en relation avec différents intervenants (notaires, avocats, agents immobiliers, ...) et en contact avec les clients. Elle varie selon le secteur (banque privée, ...).	
7.	Conditions d'accès	
	Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de Licence en gestion des institutions financières, finance, assurance, sciences économiques,...complété par une expérience professionnelle dans le domaine de la banque ou de l'assurance.	
	Activités principales	
	• Consulter les fichiers clients en préparation des entretiens programmés • Analyser la situation financière du client et réaliser un bilan de sa structure patrimoniale (assurance vie, valeurs mobilières, ...) • Définir avec le client ses objectifs (constitution d'une épargne, défiscalisation, ...) selon ses besoins (régime matrimonial, succession, ...) • Etablir une étude patrimoniale, proposer les cadres juridiques, fiscaux et les produits adaptés (assurance vie, portefeuille boursier, ...)	

- Déterminer une stratégie financière (achat de titres, assurance vie, immobilier, ...) et orienter si besoin le client vers un avocat, un notaire ou un gérant de portefeuille
- Etablir ou vérifier les documents justificatifs de placement, les rapports de rentabilité des produits financiers contractés et les adresser au client
- Suivre et mettre à jour les dossiers clients à chaque évènement (cession de biens, succession, divorce, ...)

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Etablir un plan de prospection et de développement commercial	I	P	M	T
2	Mettre en œuvre un plan de prospection et de développement commercial	I	P	M	T
3	Analyser la situation financière du client	I	P	M	T
4	Etablir une étude patrimoniale	I	P	M	T
5	Déterminer une stratégie financière	I	P	M	T
6	Etablir documents justificatifs de placement, les rapports de rentabilité des produits financiers contractés	I	P	M	T
7	Vérifier des documents justificatifs de placement, les rapports de rentabilité des produits financiers contractés	I	P	M	T
8	Utiliser des logiciels financier	I	P	M	T
9	Proposer les cadres juridiques, fiscaux adaptés à chaque situation	I	P	M	T
10	Réaliser un bilan d'une structure patrimoniale d'un client	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Droit civil	I	P	M	T
2	Droit du patrimoine professionnel	I	P	M	T

3	Réglementation bancaire	I	P	M	T
4	Comptabilité générale	I	P	M	T
5	Economie des marchés financiers	I	P	M	T
6	Fiscalité	I	P	M	T
7	Typologie des facteurs de risques financiers	I	P	M	T
8	Principes de la relation client	I	P	M	T
9	Caractéristiques des produits financiers	I	P	M	T
10	Calculs financiers et analyse de risques financiers	I	P	M	T
11	Analyse statistique	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Animer, motiver et mobiliser son équipe	I	P	M	T
2	Assurer une bonne communication managériale	I	P	M	T
3	Planifier des activités et piloter des performances	I	P	M	T
4	Déléguer et développer des compétences	I	P	M	T
5	Anticiper, être proactive et gérer les risques	I	P	M	T
6	Arbitrer et prendre des décisions	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise