

## CONSEILLER GESTION DE PATRIMOINE

**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.**

### **Formation initiale souhaitée**

- Bac+4/5 - diplômes d'écoles de commerce, IEP
- Bac+5 en banque / finance
- Bac + 5 Master en gestion de patrimoine

### **Compétences attendues**

- Avoir une bonne connaissance des techniques de marketing et de communication
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître le secteur d'activité des clients et le tissu économique local
- 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, de placement
- Maîtriser les techniques de financement de l'immobilier et techniques de l'analyse des risques financiers
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale et techniques de vente et de prospection

### **Compétences comportementales (savoir-être)**

- Avoir le sens de l'initiative et savoir prendre des décisions
- Savoir s'adapter et travailler en équipe
- Être orienté résultats, être rigoureux et précis
- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir écouter et convaincre
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail, faire preuve de pédagogie
- 

### **Compétences opérationnelles (savoir-faire)**

- **Certification AMF obligatoire**
  - 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 et gérer les situations d'urgence
  - Savoir tisser et entretenir un réseau de relations
  - Maîtriser les risques liés à l'e-réputation et les outils digitaux et les outils collaboratifs

#### **■ Poste à pourvoir sur toute l'île de France**

ALARDINE FORMATION – 87 Rue Louis Ampère 93330 Neuilly-sur-Marne  
Tél : 09.51.11.74.28 Fax : 09.56.11.74.28 - [contact@alardine.fr](mailto:contact@alardine.fr)  
RCS Bobigny 538 823 337 – Siret 538 823 337 000 18 - APE 8559A –

Déclaration d'activité de Prestataire de formation enregistrée sous le numéro 11 93 06318 93 auprès du Préfet de la Région d'Ile-de-France

ALARDINE FORMATION – 87 Rue Louis Ampère 93330 Neuilly-sur-Marne  
Tél : 09.51.11.74.28 Fax : 09.56.11.74.28 - [contact@alardine.fr](mailto:contact@alardine.fr)  
RCS Bobigny 538 823 337 – Siret 538 823 337 000 18 - APE 8559A –

Déclaration d'activité de Prestataire de formation enregistrée sous le numéro 11 93 06318 93 auprès du Préfet de la Région d'Ile-de-France