

MÉTIER PRÉPARÉ

Votre terrain d'action:

En tant que Conseiller patrimonial à La Banque Postale, votre rôle est d'assurer auprès des clients une mission de conseil personnalisé portant sur l'ensemble de leur patrimoine : organisation et structure, valorisation, transmission, optimisation à travers une assistance fiscale et juridique permanente.

Développer un fonds de commerce avec des prospects ciblés «très haut de gamme» et/ou chefs d'entreprises.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours de validation) d'un Bac+3 filières commerciales, bancaires, finance
- Vous avez une expérience significative dans le domaine commercial ou en banque
- Moins de 30 ans ou bénéficiaire Reconnaissance Travailleur Handicapé

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

Inscription du 30/01/24 au 31/07/2024*.

*Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures

DURÉE DE FORMATION

950 heures de formation théorique réparties sur 24 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: septembre 2024 à septembre 2026.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation:

- Inscription sur la plateforme de candidature.
- Etude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective en visio avec le service Formaposte et entretien (visio ou enregistré)
- Test de positionnement (ex QCM sur Yoxam) selon les formations
- Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe
- Réalisation du contrat par le service alternance Formaposte et La Poste.

RÉMUNÉRATION

[Lien vers la grille de rémunération alternance](#)

OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier et analyser les besoins patrimoniaux et les objectifs du client
- Établir le bilan patrimonial du client
- Construire la stratégie patrimoniale du client
- Conseiller le client dans ses démarches juridiques et fiscales
- Organiser le suivi personnalisé du client
- Développer et pérenniser son réseau

BLOCS DE COMPÉTENCES

- BLOC 1 : Auditer un client patrimonial: Réglementation de l'activité d'un CGP, Client patrimonial, Régimes matrimoniaux, Succession et libéralités, Droit des sociétés, Fiscalité des personnes physiques
- BLOC 2 : Analyser la situation patrimoniale du client : Calculs financiers, Conduite d'un audit patrimonial
- BLOC 3: Expertiser et optimiser une stratégie patrimoniale : Protection sociale, Épargne salariale, Assurance vie, Investissement immobilier, Sociétés civiles, Stratégie patrimoniale du chef d'entreprise, Évaluation d'entreprise, Démembrement de propriété
- BLOC 4: Suivre et développer l'activité patrimoniale : Élaboration d'une stratégie patrimoniale, Suivi et actualisation du plan d'actions
- BLOC 5 : Conduite d'un projet entrepreneurial : Techniques de vente, Gestion de patrimoine à l'international, Conduite de projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituée
Dossier de pratiques professionnelles
Études de cas
Entretien technique face à un jury composé de deux professionnels
Jeu de rôle face à un jury et restitution écrite
Certification AMF

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP
(<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38949/>) pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire
- Contrôle continu
- Étude de cas en situation réelle
- Séminaires professionnels

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 à 4 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique *: ESTM PIGIER BESANCON



*accessible aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

Conseiller en Gestion de Patrimoine - Conseiller en gestion banque privée
Conseiller Expert Patrimonial - Consultant Patrimonial - Conseiller Privé - Gestionnaire Patrimoine - Conseiller en développement de patrimoine - Conseiller en patrimoine financier - Conseiller en gestion de capitaux - Conseiller en investissements financiers
Conseiller en gestion de fortune
Conseiller en investissements privés

SUITE DE PARCOURS

- Poursuite vers des diplômes de niveau 8 (équivalent doctorat).

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

SA SOFTEC AVENIR FORMATION

CONTACT

Référent Pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr