

2021

EXPERT EN INGENIERIE PATRIMONIALE

TITRE DE NIVEAU 7 (BAC+5)

En partenariat avec



ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES - CFA

13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

Tél : 01 47 00 17 26

www.esassurances.com - contact@esassurances.com

Établissement d'enseignement privé technique supérieur reconnu

CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN PATRIMOINE (H/F)

Titre " Expert en Ingénierie Patrimoniale " Niveau 7 (Bac+5)

PROGRAMME

Initiation aux marchés financiers
Analyse financière
Marketing des produits financiers
Technique de vente – diagnostic et approche globale du client
Droit patrimonial familial
Fiscalité du particulier / du patrimoine et des placements
Acteurs, enjeux et organisme titulaires : bancassurance, mutuelles, sociétés immobilières
Produit et placement bancaire du particulier
Anglais des affaires
Crossknowledge
Retraites et fond de pension
Gestion de portefeuille
Optimisation du patrimoine des particuliers
Psychologie de la communication et relations interpersonnelles
Marché immobilier
Fiscalité des entreprises / immobilière
Responsabilité juridique du banquier
Choix des investissements patrimoniaux
Séminaire informatique – Excel approfondi
Certification AMF
Préparation logiciel E-Dixit



12 Mois



Octobre 2021



1 semaine école
3 semaines entreprise

PARTENARIAT ESA & FORMAPOSTE

Formaposte est le CFA des métiers de La Poste créé en 2008. Le Groupe La Poste est le partenaire privilégié de ce titre reconnu. Grâce au partenariat conclu avec Formaposte pour la rentrée 2021/2022, **90 places sont disponibles en alternance** pour intégrer les formations suivantes sur 12 ou 24 mois :

- **CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN PATRIMOINE (H/F) sur 1 an**
- **CONSEILLER CLIENTELE (H/F) sur 2 ans**

Quelque soit la formation visée, les étudiants se formeront au **Titre Expert en Ingénierie Patrimoniale Niveau 7** au sein du **Formaposte Ile de France**.

Ce programme a pour vocation de former des spécialistes en **Banque et Gestion de Patrimoine**, aptes à appréhender les besoins de leurs clients et à élaborer puis à mettre en place les meilleures stratégies, tant pour les particuliers que pour les professionnels.

Professionaliser l'étudiant et l'aider à acquérir les compétences et les valeurs requises pour devenir « Conseiller/ère Clientèle » ou « Conseiller/ère Patrimoniale » sont les enjeux de ces programmes.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours de validation) d'un **Bac+4** filières commerciales, bancaires, école de commerce.
- Vous avez **impérativement** une expérience en banque d'au moins 1 an.
- Si vous êtes titulaire d'un Bac+3 et justifiez de 5 ans d'expérience en banque, l'accès à cette formation via une VAP (Validation des Acquis Professionnels) est possible.
- Vous devez également justifier d'une adresse à proximité de l'Ile de France.

ORGANISATION

Une formation théorique à l' ESA – Paris (75020)

Une formation liée aux missions de Conseiller.ère Patrimoniale à l'Ecole de la Banque et du Réseau – Ivry (94)

Une formation pratique assurée par un Maître d'apprentissage ou un Tuteur : La Banque Postale – Ile de France

AVANTAGES

Se former au Titre ESA Expert en Ingénierie Patrimoniale Niveau 7 au sein du Formaposte Ile de France, c'est :

- Intégrer l'ESA et obtenir un diplôme reconnu.
- Bénéficier du suivi et de l'expertise du Formaposte Ile de France et profiter de tous les atouts de l'alternance (formation prise en charge et rémunérée).
- Réaliser son alternance au sein de La Banque Postale, et gagner en expérience.
- Avoir des opportunités d'embauche à l'issue de la formation.

MISSIONS

Votre terrain d'action

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.

Vos atouts

Vous avez une connaissance pointue de l'offre bancaire, de solides compétences techniques : fiscalité, juridique, droit de la famille, économie...

Rigoureux et organisé, vous disposez d'une solide expérience en matière de relation client, tout en faisant preuve d'une bonne appréhension des problématiques patrimoniales.

ADMISSION

Au regard de la situation sanitaire, les admissions peuvent se dérouler à distance ou dans les locaux du Formaposte – Saint Denis (93).

Les admissions se déroulent comme suit :

- Réalisation d'une vidéo de présentation de votre projet via Visiotalent.
- Si validation, présentation de la formation en collectif puis entretien individuel.
- Si validation, convocation au concours de l'école.
- Si validation, un coaching de préparation à l'entretien est proposé.
- Convocation à un entretien de motivation avec La Banque Postale.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

Pour plus d'informations sur la possibilité d'adapter des épreuves d'admission à votre handicap, n'hésitez pas à contacter Charlotte DELASSUS, notre référente au 01 41 58 67 50.

DÉBOUCHÉS

- **Conseiller en investissements financiers**
- **Gestionnaire de patrimoine**
- **Gestionnaire de fortune**
- **Gestionnaire de capitaux**

CONSEILLER CLIENTELE (H/F)

Titre * Expert en Ingénierie Patrimoniale * Niveau 7 (Bac+5)

PROGRAMME

Conférences de méthode
Environnement règlementaire et déontologique
Prospection et techniques de commercialisation
Gestion collective
Instruments financiers
Techniques de gestion de portefeuille
Droit général
Droit spécial et droit pénal des affaires appliqués au métier de conseil en gestion de patrimoine
Droit patrimonial et droit de la famille
Droit au crédit et TEG – droit lié au démarchage bancaire et financier
Droit immobilier
Droit des successions
Approche fiscale
Techniques quantitatives de gestion et analyse financière
Produits bancaires
Assurances de biens et de responsabilité
Prévoyance
Assurance vie et approche retraite
Approche digitale
Bases comptables et financières



24 Mois



Octobre 2021



1 semaine école
3 semaines entreprise

PARTENARIAT ESA & FORMAPOSTE

Formaposte est le CFA des métiers de La Poste créé en 2008. Le Groupe La Poste est le partenaire privilégié de ce titre reconnu. Grâce au partenariat conclu avec Formaposte pour la rentrée 2021/2022, **90 places sont disponibles en alternance** pour intégrer les formations suivantes sur 12 ou 24 mois :

- **CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN PATRIMOINE (H/F) sur 1 an**
- **CONSEILLER CLIENTELE (H/F) sur 2 ans**

Quelque soit la formation visée, les étudiants se formeront au **Titre Expert en Ingénierie Patrimoniale Niveau 7** au sein du **Formaposte Ile de France**.

Ce programme a pour vocation de former des spécialistes en **Banque et Gestion de Patrimoine**, aptes à appréhender les besoins de leurs clients et à élaborer puis à mettre en place les meilleures stratégies, tant pour les particuliers que pour les professionnels.

Professionaliser l'étudiant et l'aider à acquérir les compétences et les valeurs requises pour devenir « Conseiller/ère Clientèle » ou « Conseiller/ère Patrimoniale » sont les enjeux de ces programmes.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours d'obtention) d'un Bac+3 filière bancaire et/ou commerciale.
- **Vous devez justifier IMPÉRATIVEMENT d'au moins 6 mois d'expérience professionnelle dans le domaine bancaire.**
- Vous devez également justifier d'une adresse à proximité de l'Ile de France.

ORGANISATION

Une formation théorique à l' ESA – Paris (75020)

Une formation liée aux missions de Conseiller.ère Patrimoniale à l'Ecole de la Banque et du Réseau – Ivry (94)

Une formation pratique assurée par un Maître d'apprentissage ou un Tuteur : La Banque Postale – Ile de France

MISSIONS

Dans la ligne du plan stratégique de La Banque Postale, « L'intérêt du client d'abord, prouvons la différence », et dans le cadre des objectifs commerciaux définis conjointement par La Banque Postale et le Réseau La Poste, le conseiller clientèle contribue au développement du chiffre d'affaires de La Banque Postale.

Gère son portefeuille et cible l'activité:

Analyse son portefeuille clients et suit ses évolutions.

Met en œuvre une gestion pro active pour optimiser la couverture du portefeuille et en assurer le développement : mise en œuvre des campagnes commerciales, ciblage des offres / clients,...

Instruit les dossiers de crédit immobilier de son périmètre et prend les décisions tarifaires dans le respect du schéma délégataire

Réalise des apports au Conseiller Spécialisé en Patrimoine, au Conseiller Spécialisé en Immobilier et au Responsable Clientèle Particuliers pour les dossiers de crédit immobilier hors de son périmètre

Instruit les demandes de découvert et de délivrance des moyens de paiement, ainsi que les opérations en dépassement et les situations à risque sur les comptes des clients, et prend les décisions risque dans le respect du dispositif délégataire en vigueur à La Banque Postale.

Répond aux sollicitations des clients en garantissant une accessibilité optimale aux produits et services de La Banque Postale : disponibilité téléphonique, délais de rendez-vous, messagerie sécurisée,...

Pour ce faire, optimise son agenda et organise son activité en développant son propre plan de contacts.

Suit ses résultats commerciaux et met en place avec l'appui de sa hiérarchie les actions adaptées.

Prend rendez-vous :

Appelle les clients ciblés en utilisant la méthode de phoning prescrite.

Développe un argumentaire, concrétise la prise de rendez-vous, alimente le système d'information et réalise un bilan chiffré de ses opérations de phoning.

Prépare l'entretien :

Consolide et analyse les informations concernant le client, établit un diagnostic clients en identifiant le profil, les besoins et projets des clients.

Prépare une stratégie d'entretien en fonction du potentiel client au vu du diagnostic opportunités / potentiel, recense la documentation nécessaire.

Conduit l'entretien en face à face et/ou par téléphone :

Accueille le client, effectue la découverte de sa situation, propose les produits et services adaptés, concrétise les ventes, organise la relation (multi canal, relance qualifiée) et met en place une relation suivie sur le court, moyen et long terme avec le client.

À l'issue de l'entretien, assure la préparation et le suivi des dossiers avec le back office.

Relance :

Fait vivre la relation avec le client en répondant à ses sollicitations par tous moyens (téléphone, courrier, mail...) et/ou en le contactant sur des événements particuliers (événement du compte, offre commerciale, évolution réglementaire)

Est pro actif sur l'ensemble des clients de son portefeuille.

Garantit la qualité et la traçabilité des opérations :

Garantit la complétude et l'exactitude des données client et pièces justificatives.

Saisit toutes les informations nécessaires (client et/ou production) dans les systèmes.

VOS ATOUTS

Vous avez une connaissance pointue de l'offre bancaire, de solides compétences techniques : fiscalité, juridique, droit de la famille, économie...

Rigoureux et organisé, vous disposez d'une solide expérience en matière de relation client, tout en faisant preuve d'une bonne appréhension des problématiques patrimoniales.

AVANTAGES

Se former au Titre ESA Expert en Ingénierie Patrimoniale Niveau 7 au sein du Formaposte Ile de France, c'est :

- Intégrer l'ESA et obtenir un diplôme reconnu.
- Bénéficier du suivi et de l'expertise du Formaposte Ile de France et profiter de tous les atouts de l'alternance (formation prise en charge et rémunérée).
- Réaliser son alternance au sein de La Banque Postale, et gagner en expérience.
- Avoir des opportunités d'embauche à l'issue de la formation.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller en Gestion de Patrimoine
- Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant
- Conseiller Patrimonial
- Ingénieur Patrimonial
- Conseiller Clientèle Banque Privée
- Conseiller Financier
- Expert en Ingénierie Patrimonial
- Expert en Gestion Privée
- Expert en Gestion de Patrimoine

ADMISSION

Au regard de la situation sanitaire, les admissions peuvent se dérouler à distance ou dans les locaux du Formaposte – Saint Denis (93).

Les admissions se déroulent comme suit :

- Réalisation d'une vidéo de présentation de votre projet via Visiotalent.
- Si validation, présentation de la formation en collectif puis entretien individuel.
- Si validation, convocation au concours de l'école.
- Si validation, un coaching de préparation à l'entretien est proposé.
- Convocation à un entretien de motivation avec La Banque Postale.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

Pour plus d'informations sur la possibilité d'adapter des épreuves d'admission à votre handicap, n'hésitez pas à contacter Charlotte DELASSUS, notre référente au 01 41 58 67 50.

Contacts

Responsable du Programme : Amandine MARECHAUX amandine-marechaux@esassurances.com
 Votre référente sur la formation : Delphine Peuzin – Coordonnatrice communication admission
 Tél : 06 76 48 53 69 – Mail : d.peuzin@formaposte-iledefrance.fr

ESA

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES - CFA

13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

Tél : 01 47 00 17 26

www.esassurances.com - contact@esassurances.com

Établissement d'enseignement privé technique supérieur reconnu

Qualiopi
processus certifié

FRANCE
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique