



FORMATION DE 24 MOIS
en alternance
TITRE RNCP DE NIVEAU 7

MBA GESTION DE PATRIMOINE

**CHARGÉ D'AFFAIRES
EXPERT EN PATRIMOINE H/**

LE MÉTIER PRÉPARÉ

Dans le cadre des objectifs de développement du chiffre d'affaires de La Banque Postale, vous assurez l'intégralité de la relation commerciale auprès d'une clientèle « bonne gamme et/ou haut de gamme ».

VOS MISSIONS

- Vous installez une relation durable et de confiance avec une clientèle avertie que vous rencontrez régulièrement.
- Vous réalisez des bilans patrimoniaux et élaborez des projets d'investissement permettant à vos clients de défiscaliser leurs biens et revenus.
- Vous exercez un devoir de conseil lié à la valorisation d'actifs, en fonction de l'appétence au risque et des objectifs moyens/long termes, propres à chacun de vos clients.
- Vous les accombez dans la résolution de leurs problématiques successoriales par préconisation de dispositifs d'abattements, donation, assurance ou prévoyance.
- Vous démarchez une clientèle « à potentiel » par prospection, référencement, recommandation ou prescription.
- Vous instruisez les dossiers de crédits immobiliers et prenez des décisions tarifaires

RÉMUNERATION

*en fonction de votre âge et du type de diplôme.

Contrat d'apprentissage

Entre 1484 € et
2067 € brut*

Cursus de 24 mois

1 semaine en formation théorique à l'organisme de formation
2 semaines en formation pratique au sein de l'entreprise.

866 heures de formation



VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Chargé d'affaires expert en Patrimoine** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance de 24 mois, vous permettra d'obtenir un **MBA Gestion de patrimoine** (équivalent Bac+5), reconnu par le ministère du Travail.

Module 1 : Élaborer une étude patrimoniale pour une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

Module 2 : Conduire une stratégie de gestion et d'optimisation du patrimoine d'une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

Module 3 : Elaborer et conduire une stratégie de développement commercial ciblant une clientèle de particulier premium et/ou de dirigeants d'entreprise

Module 4 : Manager un écosystème de professionnels experts, de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires

LE PROGRAMME

RNCP 40361

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles continus

Examens en fin de formation

LES PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat)*
- Avoir une **expérience professionnelle** dans le domaine commerciale ou dans la relation client
- Justifier d'un niveau **Bac +3**

*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

MODALITÉS D'ADMISSION

1

Information collective/individuelle

Inscription sur le site internet FGO

2

Exercices de positionnement (partenaire)

3

Entretien de motivation par un représentant de Formaposte et/ou d'un membre de La Poste Groupe

4

5

Rentrée : se référer aux dates de rentrée sur le site



DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Conseiller clientèle en patrimoine ou professionnelle
- Analyste risque crédit en banque
- Analyste risque crédit en banque
- Chargé d'études financement / assurance

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 8 (équivalent Doctorat).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact référent :
Caroline PERRIN
c.perrin@formaposte.net