



## 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 accompagnez dans la résolution de leurs problématiques successorales 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

## 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.

## 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**



**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 :** Élaborer 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

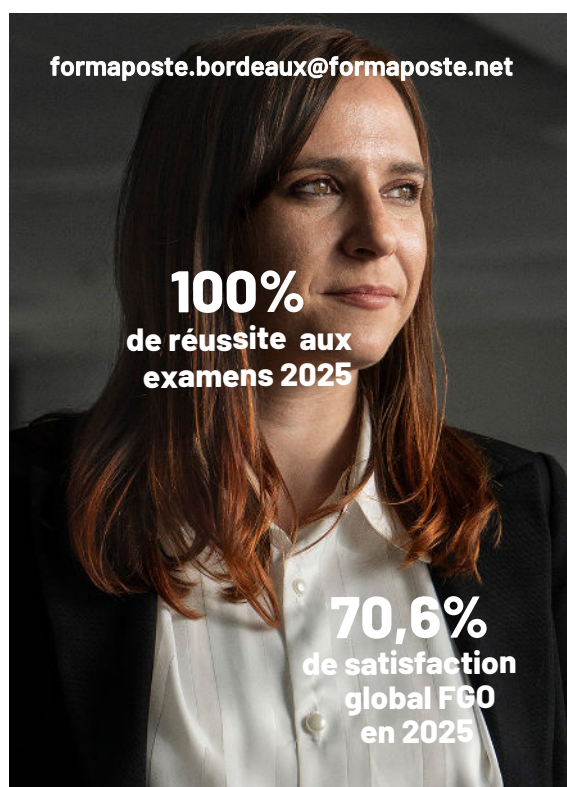
## LES PRÉ-REQUIS

- 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



## DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

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

Analyste risque crédit en banque

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