



Titre Expert en gestion de patrimoine

Titre de niveau 7 (équivalent BAC+5) enregistré au RNCP (RNCP 35452)

Conseiller patrimonial (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

Dans le cadre des objectifs de développement du chiffre d'affaires de La Banque Postale, le **conseiller patrimonial (H/F)** assure l'intégralité de la relation commerciale auprès d'une clientèle « haut de gamme ».

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3
- Expérience professionnelle de 6 mois (stages et jobs d'été inclus) dans le domaine commercial, relation client, bancaire
- Permis B souhaité.
- Contrat d'apprentissage.

FRAIS DE SCOLARITÉ

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

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et de début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

677 heures de formation théorique réparties sur 20 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1. Inscription sur la plateforme de candidature du partenaire correspondant.
2. Etude du dossier de candidature par le partenaire éducatif.
3. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et de La Poste Groupe.
4. Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif.

RÉMUNÉRATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Entre **1513 € et 2067 €* brut** en fonction de votre âge

DÉTAILS DE LA FORMATION

CERTIFICATEUR

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE

DATE D'ENREGISTREMENT

17-03-2026

OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

Pour une clientèle bancaire « haut de gamme », l'Expert en gestion de patrimoine :

- Prépare ses entretiens de découverte avant de rencontrer son client ou prospect
- Étudie les informations recueillies auprès des clients et prospects pour exposer leur situation patrimoniale globale aux clients et prospects
- Utilise l'offre de produits et services et capitalise sur les règles fiscales et patrimoniales en fonction des besoins et objectifs de ses clients ou prospects
- Formalise la proposition au client ou au prospect en prenant en compte la dimension réglementaire et déontologique
- Restitue et négocie les préconisations avec le client
- Accompagne le chef d'entreprise dans sa dimension patrimoniale
- Suit l'évolution de ses clients et de ses avoirs
- Travaille en synergie avec des experts internes et externes
- Développe son fonds de commerce et en accroît sa rentabilité
- Reporte sur son activité

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici :

[Fiche RNCP 35452](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- Mémoire ou rapport de mission.

VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences (120 ECTS)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

(Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation)


Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.

POURSUITE D'ÉTUDES

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

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Tous les métiers en lien avec le secteur bancaire, assurance, finance : Chargé d'affaires entreprises en assurance / banque, Chargé d'études financement / assurance, Crédit Manager en entreprise, Gestionnaire financier, Analyste risque crédit en banque, Chargé de mission/accompagnement à la création et au développement d'entreprises, Analyste financier Gestionnaire d'actifs ou de trésorerie, Conseiller clientèle professionnelle ou patrimoniale, Ingénieur financier...

Taux de réussite	Contact
2024  XX%*	contact@formaposte.com

*Premier cycle en cours



POUR ALLER PLUS LOIN

FORMAPOSTE EN CHIFFRES