

Fonction

CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CONSEILLER FINANCIER III.1 \(H/F\) V](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE III.2 \(H/F\) V](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE PATRIMOINE CONFIRM III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER CLIENTELE III.2 \(H/F\) V](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN IMMOBILIER III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN IMMOBILIER III.3 \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT FINANCEMENT DE L'ACCESSION SOCIALE III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER CLIENTELE III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE IV.A \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT FINANCEMENT DE L'ACCESSION SOCIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER 3.2 III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER 3.3 III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER FINANCIER III.2 \(H/F\) V](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE II.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE DEVELOPPEMENT CREDIT IMMOBILIER III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE II.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT II.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT III.2 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR SERVICE RELATION CLIENT IV.B \(H/F\)](#)
- [CHARGE D'AFFAIRES SUCCESSION III.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE D'AFFAIRES SUCCESSION IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT VALEURS MOBILIERES III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER BANCAIRE DE PROXIMITE III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENT IMMOBILIER III.1 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Conseiller Spécialisé en Patrimoine contribue au développement du PNB de La Banque Postale en conseillant ses clients ainsi qu'en mettant en oeuvre les plans d'action commerciaux.

Missions

Gère, fidélise et développe un portefeuille de clients patrimoniaux « haut de gamme » affecté pour l'ensemble de la relation clientèle, par un suivi commercial de qualité :

Réalise les entretiens avec les clients en utilisant les leviers de la relation client, à la demande de ces derniers ou, à son initiative, dans le cadre de la gestion du portefeuille qui lui est confié,

Conseille les clients en matière de gestion patrimoniale (bilan fiscal, épargne, successoral, retraite) et vend les produits et services liés

Commercialise l'ensemble des produits et services bancaires de la gamme de la Banque Postale et apporte des clients à la filière professionnelle et à l'ensemble des filiales

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

Réalise des apports aux Conseillers Spécialisés en Immobilier pour les dossiers de crédit immobilier hors 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.

Exerce son devoir de conseil en matière de vente en s'appuyant sur la méthode de la Banque Postale

Assure la négociation commerciale avec les clients et prospects

Prend directement en charge le traitement des réclamations de ses clients, ou assure le suivi du traitement des réclamations selon les cas

Développe son portefeuille de clients et promeut en interne et auprès des clients l'activité patrimoniale de la Banque Postale et fait reconnaître l'établissement comme un acteur majeur sur le marché patrimonial :

Analyse les caractéristiques de son portefeuille client et son évolution (composition, équipement, ressources, emplois, services, risques, rentabilité) et identifie les clients à potentiel de son portefeuille, avec l'appui du RDCSP le cas échéant Génère son activité en assurant la prise de rendez-vous et réalise la préparation de ses entretiens

Réalise et/ou actualise la synthèse patrimoniale ou les bilans patrimoniaux des clients de son portefeuille à l'aide du logiciel d'analyse patrimoniale

Réalise, avec l'aide de son hiérarchique, l'évaluation des écarts par rapport aux objectifs et l'identification des actions correctrices

Met en œuvre les actions correctrices avec l'appui de son hiérarchique et, en cas de besoin, du RDCSP

Réalise son reporting auprès de son hiérarchique

Apporte assistance et conseil aux vendeurs généralistes et garantit la qualité et la traçabilité des opérations et l'élévation de son niveau d'expertise :

Répond aux sollicitations des conseillers généralistes en apportant un appui technique et les conseils nécessaires

Prend contact avec les prescripteurs internes, identifie les clients potentiels et leur fait un retour sur les actions menées

Contribue à la bonne prise en charge des clients patrimoniaux dans le respect des parcours clients

Contribue à la finalisation du dossier, en relation avec l'ensemble des conseillers spécialistes et généralistes de La Banque Postale, ainsi que de ses filiales

Participe aux missions de représentation organisées par la filière patrimoniale

Exerce l'ensemble de ses activités dans le respect des règles déontologiques de La Banque Postale, de la charte du contrôle interne de La Banque Postale, de la réglementation bancaire et financière, ainsi que de la réglementation applicable au domaine de l'assurance liée au crédit :

Applique les règles de vigilance et les procédures de détection définies dans le cadre de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Connaît et applique les procédures relevant de son activité

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

Saisit toutes les informations nécessaires (client et/ou production) dans les systèmes d'information

Met à jour ses connaissances pour garantir la fiabilité du conseil (réglementation,...)

Assure un devoir d'alerte lors du constat d'opérations irrégulières.

Gère, fidélise et développe un portefeuille de clients patrimoniaux « haut de gamme » à fort potentiel et leur apporte une expertise accrue dans le conseil en gestion patrimoniale :

Conseille ses clients patrimoniaux à fort potentiel en matière de gestion patrimoniale (bilan fiscal, épargne, successoral, retraite) et d'optimisation fiscale, et leur vend les produits et services liés

Prend en charge les demandes clients complexes nécessitant une forte technicité pour leur résolution

Identifie et prospecte les clients patrimoniaux à fort potentiel du portefeuille affecté :

Assure directement la prise de contact avec les clients à haut potentiel identifiés, analyse leur situation (composition, équipement, ressources, emplois, services, risques, rentabilité) et leurs besoins et se charge de la négociation commerciale le cas échéant.

Réalise les bilans patrimoniaux des prospects identifiés afin de mener une approche patrimoniale globale

Compétences

Banque de détail

Retraite

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble des produits ou services dédiés aux retraités ou futurs retraités. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Valeurs mobilières

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits de valeurs mobilières. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Crédit immobilier

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme et des produits de l'offre Crédit immobilier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Marché Patrimonial

Connaître les spécificités de la clientèle Patrimonial. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Fiscalité produit financier

Disposer de connaissances et compétences techniques nécessaires pour traiter toutes les informations économiques et financières afin de satisfaire aux obligations fiscales. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Succession

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de l'offre et des modalités de traitement des dossiers de succession. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Assurance vie

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits ou

services d'assurance vie et prévoyance. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Efficacité professionnelle

Organisation du travail et planification

Anticiper et structurer ses actions pour une meilleure efficacité. Coordonner, planifier et prioriser ses activités afin d'atteindre l'objectif fixé.

Risques et réglementation

Fraude et lutte contre blanchiment et financement du terrorisme

Déetecter les fraudes et remonter les alertes. Appliquer le dispositif LCB FT sur son domaine d'activité et connaître l'organisation et les moyens mis en place au sein du Groupe.

Éthique et déontologie

Connaître et appliquer les règles de déontologie, de confidentialité et d'éthique (orientée client).

Vente

Ventes en face à face

Appliquer les méthodes de vente. Synthétiser les informations client et faire des propositions commerciales adaptées aux besoins et aux projets du client. Faire preuve de proactivité commerciale en proposant notamment des offres connexes adaptées au client. Prendre des décisions au cas par cas et savoir refuser en expliquant pourquoi. Savoir identifier l'expert adapté au besoin du client et l'intégrer dans le processus de conseil ou de vente.

Environnement de travail

Rattachement entité : Direction Régionale

Responsable hiérarchique : Directeur de secteur

Relations internes : avec les conseillers des secteurs, les équipes de la filière patrimoniale, Conseillers spécialisés en patrimoine à distance et les Conseillers Spécialisés Immobilier

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 50 à 99