



## Conseiller patrimonial H/F en alternance en Ile-de-France

**BAC +5 ECGPC**  
**(Expert Conseiller en Gestion de Patrimoine Certifié)**

### DESCRIPTION DU POSTE

Le **Conseiller Patrimonial** développe, gère et fidélise un portefeuille de clients à potentiel patrimonial.

Dans le cadre d'une approche globale, il leur apporte les conseils visant l'optimisation de leur équipement bancassurance, de leur fiscalité ainsi que la valorisation et l'équilibre de leur patrimoine, en mobilisant l'expertise de spécialistes chaque fois que nécessaire.

Il vise la maîtrise des risques et la rentabilité de son portefeuille. Par des actions de recommandation et de prospection, il assure l'enrichissement et le renouvellement de son portefeuille et contribue au développement commercial de son agence.

### L'ENTREPRISE

**Deuxième banque de détail en France**, le groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale comprend le réseau du Crédit Mutuel Alliance Fédérale et l'ensemble de ses filiales, dont le CIC.

Avec ses principales filiales, CIC (acquis en 1998) et Targo Bank (acquis en 2008), le Groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale est au service de **17,4 millions de clients** dans 4 459 points de vente. Dans cet ensemble, les 1 932 Caisses et points de vente du Crédit Mutuel servaient **6,2 millions de clients**, dont 4 millions de sociétaires, au 31 décembre 2009.

Comme il l'a toujours été, le Crédit Mutuel reste fidèle aux lignes de force qu'il s'est fixé avec succès : **la banque mutualiste, la banque de proximité, la banque technologique et la bancassurance.**



**Le Crédit Mutuel est une banque mutualiste** : le réseau des Caisses locales constitue le maillon essentiel de l'organisation du Crédit Mutuel. Il assure un vrai service de proximité à nos clients et permet une grande réactivité.

## **MISSIONS**

En qualité de **Conseille(è)r(e) patrimonial**, vos missions seront les suivantes :

- Préparer, organiser et suivre l'activité commerciale
- Préparer et conduire ses entretiens
- Conquérir de nouveaux clients : solliciter des recommandations et développer la prescription.
- Conduire les actions de prospection (hors recommandation).
- Assurer le suivi de la relation
- Analyser les risques, anticiper et gérer leur dégradation

## **CRITÈRES CANDIDAT**

### **FORMATION / SPÉCIALISATION**

Vous préparez une formation BAC+5 dans le domaine Bancaire ou en Finance à l'IFCV.

La certification AMS serait un plus.

### **NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM**

0 - 2 ans

### **COMPÉTENCES RECHERCHÉES**

- Bonne culture économique et financière