Mon Métier de Ingénieure patrimoniale/Ingénieur patrimonial





VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Partenaire des réseaux, vous vous investissez aux côtés des équipes patrimoniales et du management en caisse/agence au service du développement des activités patrimoniales. Relais d'expertise et de valeurs, vous véhiculez la qualité de l'offre patrimoniale et la place occupée par le Groupe dans ce domaine. Appui commercial et technique, vous accompagnez les commerciaux dans leur relation client et contribuez à optimiser la qualité du conseil apporté, sur des sujets complexes à sophistiqués.

En complément, vous vous proposer des solutions d'ingénierie à forte valeur ajoutée. Vous accompagnez également les équipes patrimoniales dans l'amélioration de leurs pratiques au profit de la performance et de la satisfaction client. Par vos activités, vous contribuez au rayonnement des valeurs et de la raison d'être du Groupe sur votre marché.

VOS RESPONSABILITÉS

- Porter l'ingénierie patrimoniale dans les réseaux et promouvoir l'offre dans l'intérêt des clients des caisses et agences
- Apporter son expertise auprès des conseillers/conseillères patrimoniaux/patrimoniales pour anticiper les besoins et renforcer la qualité de la relation client
- Accompagner les conseillers/conseillères patrimoniaux/patrimoniales et leurs clients dans le développement d'une relation de confiance
- Assurer si besoin la relation client et faciliter la commercialisation de solutions complexes

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience réussie dans le conseil patrimonial sur les marché des clients privés, professionnels et entreprises, ou d'autres métiers en lien avec l'expertise patrimoniale

- Identifier et gérer les risques pour sécuriser le client et l'entité
- Faciliter les synergies entre les différents intervenants de la relation et superviser la qualité du conseil offert
- Épauler les conseillers/conseillères patrimoniaux/patrimoniales et directeurs/directrices dans le développement de leurs compétences dans le domaine patrimonial
- Assurer une veille permanente des évolutions fiscales, réglementaires, économiques et sociales, et animer les réseaux autour des arbitrages et nouveaux dispositifs à intégrer dans la relation client

<u>Exemples d'opportunités à partir de ce métier</u> : Pour découvrir les autres métiers, consultez la <u>Carte des métiers et parcours professionnels</u>.



LES COMPÉTENCES			
SAVOIR-FAIRE SAVOIRS		SAVOIR-ÊTRE	
Conseil	Conformité	Apprendre à apprendre	
Développement de marché	Droit	Assertivité	
Ingénierie financière	Durabilité	Être acteur du collectif	
Maîtrise de risque	Finance	Être centré client	
Management transversal	Langues	Être proactif	
Orientation client	Marketing et communication	Être responsable	
Réseautage	Middle & back office	Faire preuve de flexibilité	
Travail en équipe	Offre	Faire preuve d'esprit critique	
	Projet et innovation	Pédagogie	
	Sécurité	Porter nos valeurs	
	Stratégie	Savoir communiquer	



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Conseil	 Comprendre les besoins et l'environnement du client interne, intégrer les éventuels évolutions et impacts dans l'analyse Apporter un accompagnement de qualité adapté aux besoins de chaque partie prenante Partager son expertise, proposer les solutions adéquates et se placer au niveau de l'interlocuteur pour faciliter sa compréhension Éclairer et faciliter la prise de décision au service du développement de l'activité et de la prévention des risques
Développement de marché	 Maîtriser son environnement, ses évolutions et la concurrence pour anticiper les besoins clients et les accompagner durablement dans une démarche proactive Être présent sur le terrain, prospecter les nouvelles opportunités et développer l'activité commerciale Entretenir un réseau professionnel de qualité au service de la relation client et de la dynamique commerciale Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Ingénierie financière	 Utiliser les connaissances financières au service de la gestion des avoirs et du conseil client Intégrer toutes les spécificités du client pour construire les stratégies complexes de placement adaptées à ses objectifs Solliciter et animer les partenaires et spécialistes externes pour affiner la qualité du conseil, de l'accompagnement et de l'offre Identifier les meilleures stratégies de placement sur les marchés, en fonction des tendances d'évolution, de l'actualité macroéconomique et des projections et les mettre en œuvre
Maîtrise de risque	 Piloter le risque dans le respect du corps de règle, définir et déployer les plans d'actions pour garantir une stratégie optimale de maîtrise du risque Conseiller, orienter et accompagner les parties prenantes pour affiner les méthodologies de contrôle, d'analyse et de mise en œuvre au service de la prévention des dégradations Garantir la maitrise des risques et le respect des normes règlementaires, définir les procédures et sécuriser les équilibres financiers Modifier le corpus dans le respect des procédures et de la réglementation, animer la documentation sur le terrain et l'utiliser comme un levier d'amélioration et de performance
Management transversal	 S'ouvrir à l'autre, comprendre ses rouages, valoriser sa valeur-ajoutée dans le projet et susciter l'engagement Fédérer, impliquer au plus près du besoin, engager et animer le collectif et sa diversité dans la réalisation des objectifs et la performance collective Accompagner les collaborateurs dans une dynamique d'évolution permanente, soutenir l'amélioration des pratiques professionnelles et faciliter leur appropriation Partager son savoir, ses expériences au service du terrain, transmettre les informations et veiller à leur compréhension



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation client	 S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différente porteuse de valeur ajoutée
Réseautage	 Développer un réseau de qualité, entretenir des synergies constructives avec les équipes internes et partenaires externes Solliciter les spécialisations et expertises et entretenir des relations de qualité avec l'ensemble des acteurs professionnels au service de l'efficacité Être relais des valeurs et du positionnement de l'entreprise auprès des partie prenantes externes, et veiller à la qualité de l'image transmise
Travail en équipe	 Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif

SAVOIRS	Compétences	Détails
	● Conformité déontologie	 Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du personnel sensible
	Conformité éthique	• Politique interne d'entrée en relation
Conformité	• Conformité LCB-FT	 Activités internationales AMLFT AMLFT expert - TACO Déclaration de soupçon Droits de communications France Maitrise des outils de pilotage des experts Outils de pilotage du réseau Procédures LCB-FT-SFI - KYC Procédures LCB-FT-SFI - KYT Réglementation et normes LCB-FT-SFI TRACFIN TRACFIN, DGFIP
	• Conformité réglementaire	 Certifications et formations réglementaires Conformité fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG MICA Prestations essentielles externalisées, IOBSP Protection des investisseurs et transparence de marchés Règlement MAR Réglementation américaine Réglementation FATCA, EAI & QI RGPD Veille réglementaire Volcker, Dodd Franck Act
	Conformité salle des marchés	 Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres

SAVOIRS	Compétences	Détails
	 Dispositifs tutélaires et de contrôle 	 Collecte et interprétation de data Contrôle de second niveau CINTMT Contrôle des autorités de tutelle Relations avec les autorités de tutelle Reporting Reporting interne et réglementaire
	• Risques	 Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	• Droit civil	 Associations Avant-contrats Conséquences de l'inexécution du contrat Contrats et obligations Crédits ruineux Devoir de conseil Devoir d'information et de mise en garde Droit d'adoption Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des contrats de mariage Droit des personnes Droit et régimes matrimoniaux Fraude Identification et traitement des clauses abusives Lésion Libéralités Nom Résiliation Responsabilités professionnelles Sociétés Successions Tutorat Validité des contrats

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit des affaires	 Droit commercial Droit d'auteur Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit de l'identité de marque Droit des contrats Droit des dessins Droit des marques Droit des sociétés Gestion des contentieux RGPD
	• Droit des assurances	 Assurance décès Assurance homme clé Assurance responsabilité civile Assurance-vie Contentieux de l'assurance Contrats individuels et collectifs Des biens Des personnes et des professionnels Droit des contrats Exclusions de garantie Exécution du contrat d'assurance Garanties Incapacités Sinistres

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit fiscal	 BIC Comptabilité Contrôle fiscal et contentieux fiscal Conventions internationales Directives européennes Droits d'enregistrement Droits des sociétés Droits des successions Fiscalité Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale IFI IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC) IS Procédures fiscales PV Successions TVA
	• Droit immobilier	 Assurance Baux commerciaux Construction Copropriétés Location Transaction Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	Droit international privé	 Capacités des personnes Compétence territoriale des juridictions Compétences linguistiques Conflits de lois Contrats intern Contrats internationaux
	• Droit pénal	Droit pénal généralDroit pénal spécialProcédure pénale

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit public	 Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	• Critères ESG	 Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
Dunahilitá	• Enjeux sociaux et sociétaux	 Culture Diversité Égalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
Durabilité	• Environnement	 Climat Décarbonation Écologie Pollution Ressources naturelles
	Mutualisme	 Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
	Politique et ambitions Groupe	Agora et vie mutualiste
Finance	● Comptabilité analytique	 Actifs financiers et indicateurs ESG Actifs immatériels Comptabilité extra-financière Indicateurs extra-financiers Liasse fiscale Outil CALIFE Ratios de liquidité Ratios de rentabilité Ratios de solvabilité Soldes intermédiaire de gestion Structure financière Tableau de financement Tableau des flux

SAVOIRS	Compétences	Détails
	● Comptabilité générale	 Budgets États comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	• Économétrie	 Macroéconométrie Méthode d'économétrie Microéconométrie Modèles économétriques
	• Ingénierie financière	 Due diligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR
	• Marchés financiers	 Cryptomonnaie Flux taux et changes Fonds à risque Fonds sécuritaires Marché actions Marché obligataire Marché produits dérivés Matières premières Places et cours Produits cash Produits structurés Réglementation AMF
	Maths financières	
	• Opérations de capital	 Corporate finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private equity Valorisation d'entreprise

SAVOIRS	Compétences	Détails
	Valorisation d'entreprise	 Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
Langues	Anglais	
Marketing et communication	• Etudes marketing	CurationTechniques d'analyseTechniques de veille
	Bureautique hors Pack Office	
Middle & back office	Bureautique Pack Office	 Gestion de données - ACCES Messagerie - OUTLOOK Publication - POWERPOINT Tableur - EXCEL Traitement de texte - WORD
	• Animation de la relation client	 Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outil de requêtage FOCUS Outils de pilotage et de suivi clients Prospection et développement SI décisionnel
Offre	• Offre assurance	 Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Requêtes commerciales Santé

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Offre bancaire particulier	 Banque à distance Bons et comptes à terme Comptes courants Crédits à la consommation Crédits immobiliers Critères d'octroi Éléments constitutifs d'un projet immobilier Épargne bancaire Épargne logement Gamme des crédit immobiliers Gamme des crédits à la consommation Livrets d'épargne non réglementés Livrets d'épargne règlementés Moyens de paiement Outils de simulation Outils de simulation et de souscription IDCHAB Outils de simulation, de souscription IDCC Procédures d'instruction et de gestion Services bancaires aux particuliers Services liés
	• Offre bancaire professionnel	 Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Financement internationaux Financements d'acquisition d'entreprises Financements du cycle d'exploitation Financements moyen et long terme Financements structurés Gestion de trésorerie Offre commerciale Outils de simulation, de souscription IDCE Procédures d'instruction et de gestion
	Offre banque privée	

SAVOIRS	Compétences	Détails
	● Offre immobilière	 AGIMO Déontologie des agents immobiliers Gestion Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Négociateurs immobiliers Offre produits et services immobilier Outils de souscription et d'administration PACLOC Procédures Réglementation Souscription TIMO
	Offre leasing affacturage particulier	Leasing particulier
	Offre leasing affacturage professionnel et entreprises	 Affacturage KA Affacturage pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Services bancaires	 BAS (Bank as a service) Communication bancaire Flux Franchises Lissage de crédits immobiliers Modes d'amortissement Monétique Outils de tarification TAC et de pilotage Plan de financement Regroupement de crédits Solutions de paiement Tarification des entreprises Tarification des particuliers Tarification des professionnels/agri Tarification des services Taux d'intérêt Taux d'usure Techniques de crédit
Projet et innovation	• Innovation	• Techniques d'idéation
	Intelligence collective	FacilitationOutils d'animationTechniques d'animation d'ateliers d'IC
	• Pilotage de la transformation	 Définition / structuration de projet de transformation Gestion des parties prenantes Planification de la transformation Reporting transformation Techniques et processus de transformation
Sécurité	• Réglementation HSE	• Normes HSE
	• Secours à la personne	 Consignes de sécurité N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation

SAVOIRS	Compétences	Détails
	 Sécurité des biens et des personnes 	 Conditions d'accès dans les locaux Discrétion Dispositif d'urgence Dispositifs de protection Environnement de travail N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité Vigilance VIGIPIRATE
	Sécurité incendie	 Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs
Stratégie	Stratégie d'entreprise	Stratégie de croissanceStratégie de gouvernanceStratégie d'innovation
	• Stratégie financière	Politique de gestionPolitique de valorisation d'actifsPolitique d'investissement
	Stratégie juridique	Stratégie juridique
	• Stratégie RH	 Politique marque employeur Stratégie de développement humain Stratégie de learning et development Stratégie sociale
	Stratégie sociétale et environnementale	Politique environnementalePolitique sociétale



SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis	 J'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances Je partage de nouveaux enseignements avec les autres
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	 Je réagis de manière calme et assurée dans les situations difficiles pour continuer à livrer de bonnes prestations Je maîtrise mes réactions et agis avec lucidité Je formule une critique constructive
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	 J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	 Je suis proactif avec le client externe comme interne Je lui propose les solutions adaptées Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
Être proactif Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir	 Je suis capable de gérer des projets de manière proactive en identifiant les obstacles et en les surmontant Je fais preuve d'anticipation en identifiant les tendances du marché et je propose des solutions novatrices
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	 Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume Je sais me remettre en cause et accepter la critique



SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	 Je trouve des solutions différentes pour résoudre des problèmes complexes Je m'adapte facilement à de nouvelles situations de travail Je suis capable de travailler efficacement avec des personnes ayant des points de vue différents J'ai conscience d'évoluer dans un environnement changeant et incertain
Faire preuve d'esprit critique Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements	 Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
Pédagogie Capacité à transmettre ses connaissances et ses expériences d'une manière structurée, cohérente et adaptée aux interlocuteurs pour leur permettre de les mettre en pratique	 J'adapte les méthodes d'apprentissage aux besoins de mes interlocuteurs Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation
Porter nos valeurs Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs	 Je vise l'exemplarité Je mets en avant les valeurs du Groupe
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, nonverbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie	 J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion Je sais accompagner et être pédagogue Je sais impulser une dynamique