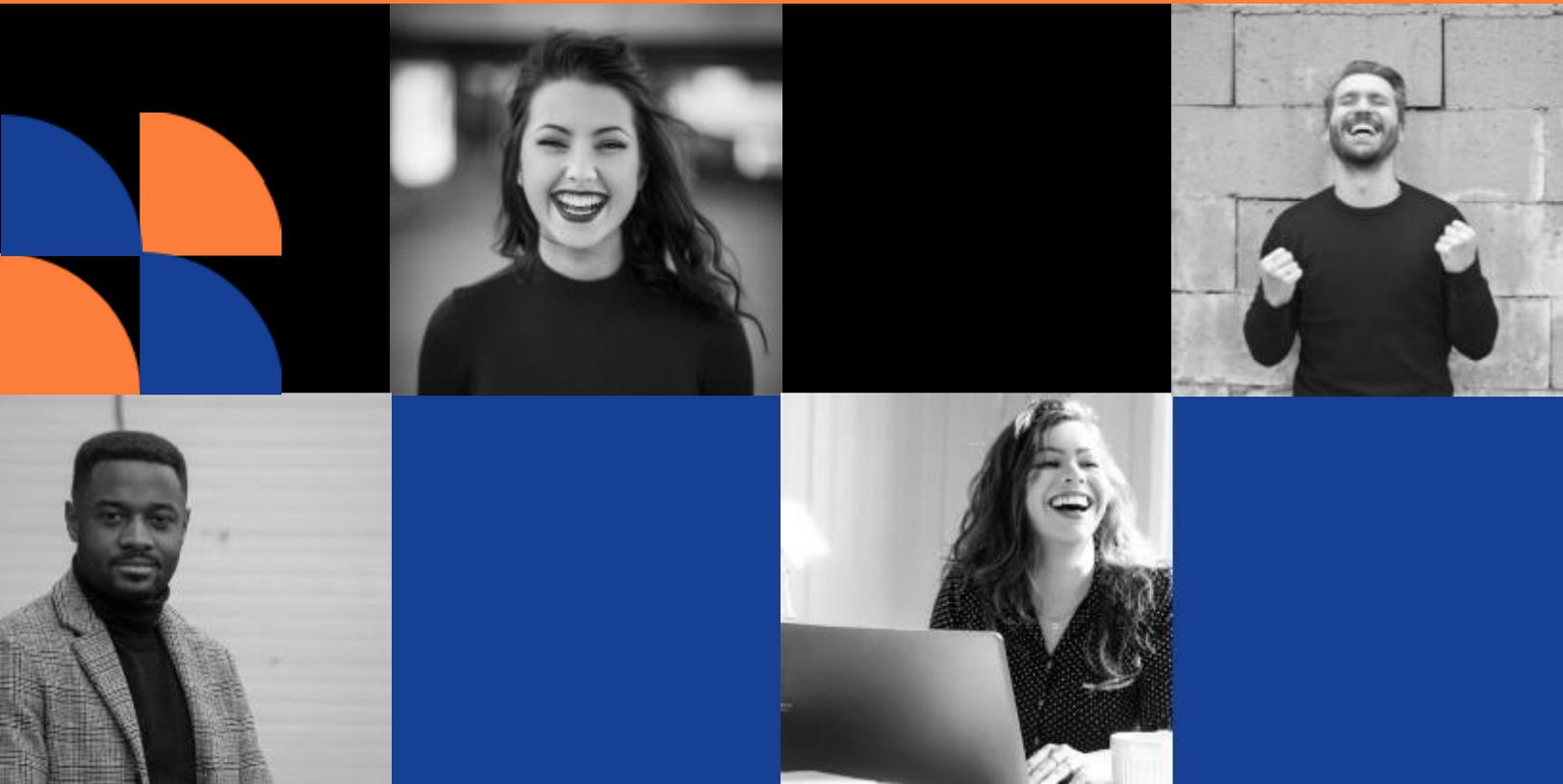


Mon Métier

d'Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale



Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale



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

- 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
- Epauler 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

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

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Banque Privée, Epargne Salariale, Ingénierie Sociale, Filières spécialisées, Support, Management, ...





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



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Conseil	<ul style="list-style-type: none">• Comprendre les besoins et l'environnement du client interne, intégrer les éventuelles 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• Eclairer et faciliter la prise de décision au service du développement de l'activité et de la prévention des risques
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser son environnement, ses évolutions et la concurrence pour anticiper les besoins clients et les accompagner durablement dans une démarche proactive• Etre 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• Etre ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none">• 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 risques	<ul style="list-style-type: none">• 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 maîtrise des risques et le respect des normes réglementaires, 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



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Management transversal	<ul style="list-style-type: none">• 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
Orientation client	<ul style="list-style-type: none">• 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 différenciante porteuse de valeur ajoutée
Réseautage	<ul style="list-style-type: none">• 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• Etre relais des valeurs et du positionnement de l'entreprise auprès des parties prenantes externes, et veiller à la qualité de l'image transmise
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">• 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

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	<ul style="list-style-type: none"> Conformité LCB-FT 	Déclaration de soupçon Droits de communications Maîtrise 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
	<ul style="list-style-type: none"> Conformité Déontologie 	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	<ul style="list-style-type: none"> Conformité Ethique 	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> Conformité Réglementaire 	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> Conformité Salle des marchés 	Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres
	<ul style="list-style-type: none"> Dispositifs tutélaire et de contrôle 	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> Risques 	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	<ul style="list-style-type: none"> Droit civil 	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> Droit des affaires 	Droit commercial Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit des contrats Droit des sociétés

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Droit	• Droit des assurances	Des biens Des personnes et des professionnels
	• Droit fiscal	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	• Droit immobilier	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropropriétés Location Transaction Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	Droit international privé
	• Droit pénal	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	• 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
	• Enjeux sociaux et sociétaux	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	Durabilité	• Environnement
• Mutualisme		Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
• Politique & Ambitions Groupe		Agora et vie mutualiste

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Econométrie	<ul style="list-style-type: none"> Econométrie Comptabilité analytique 	Macro économétrie Méthode d'économétrie Micro économétrie Modèles économétriques Comptabilité extra-financière 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 Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilité générale Ingénierie financière Investissements ESG ISR Marchés Financiers Maths financières 	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières Indicateurs ISR Crypto monnaie Flux Taux & Changes Fonds à risque Fonds sécuritaires Marché Actions Marché Obligataire Marché Produits Dérivés Matières premières Places et cours Produits cash Produits complexes Produits structurés Réglementation AMF

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Opérations de capital 	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> Valorisation d'entreprise 	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
Langues Marketing & Communication	<ul style="list-style-type: none"> Anglais Etudes marketing 	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille
Middle & Back Office	<ul style="list-style-type: none"> Bureautique hors Pack Office Bureautique Pack Office 	Gestion de données - ACCES Messagerie - OUTLOOK Publication - POWERPOINT Tableur - EXCEL Traitement de texte - WORD
	<ul style="list-style-type: none"> Animation de la relation client 	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
Offre	<ul style="list-style-type: none"> Offre Assurance 	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé
	<ul style="list-style-type: none"> Offre bancaire Particulier 	Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> Offre bancaire Professionnel 	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> Offre Banque Privée 	

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Offre	<ul style="list-style-type: none"> Offre immobilière 	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> Offre Leasing Affacturage Particulier 	Leasing Particulier
	<ul style="list-style-type: none"> Offre Leasing Affacturage Professionnel & Entreprises 	Affacturage KA Affacturage Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> Services bancaires 	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services
	<ul style="list-style-type: none"> Innovation 	Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> Intelligence collective 	Facilitation Outils d'animation Techniques d'animation d'ateliers d'IC
Projet & Innovation	<ul style="list-style-type: none"> 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
Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie d'entreprise 	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie financière 	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie juridique 	Stratégie juridique
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie RH 	Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie sociétale et environnementale 	Politique environnementale Politique sociétale

Ingénieur/Ingénieure Patrimonial/Patrimoniale

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Sécurité	<ul style="list-style-type: none">Règlementation HSE	Normes HSE
	<ul style="list-style-type: none">Secours à la personne	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	<ul style="list-style-type: none">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
	<ul style="list-style-type: none">Sécurité Incendie	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs



SAVOIR ETRE	Définitions
<p align="center">Apprendre à apprendre</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Etre acteur du collectif</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Etre centré client</p> <p>Capacité à mettre le client 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Etre proactif</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Etre responsable</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité de 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Faire preuve d'esprit critique</p> <p>Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques • Je pose un diagnostic objectif • Je conçois et évalue des scénarii multiples
<p>Pédagogie</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Porter nos valeurs</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs de l'entreprise
<p>Savoir communiquer</p> <p>Capacité à écouter et comprendre. Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion