

**Intitulé**

Intitulé du parcours type : Gestion de patrimoine

Mention de rattachement : Assurance, banque, finance : supports opérationnels

COMUE / UNIVERSITE / ECOLE : UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

**Secteurs d'activités et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type**

K Activités financières et d'assurance  
 64.1 Intermédiation monétaire  
 64.2 Activités des sociétés holding  
 64.3 Fonds de placement et entités financières similaires  
 64.9 Autres activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite  
 66.2 Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite  
 L Activités immobilières  
 68.10Z Activités des marchands de biens immobiliers

**Structures d'emploi**

Les recrutements ont lieu auprès :

- de gestionnaires de patrimoine indépendants
- d'organismes de financement ou de courtage de prêt
- de courtiers ou agents d'assurance spécialisés en assurance et retraite
- de groupes d'assurance dans la partie prévoyance
- de sociétés immobilières spécialisés en produits défiscalisés
- de banques

**Type d'emploi**

Assistant en gestion de patrimoine  
 Chargé de la souscription et des mises à jour des contrats d'assurance vie  
 Conseiller clientèle en assurance : prévoyance, retraite  
 Spécialiste en produits de placement et d'assurance  
 Gestionnaire back office

**Code ROME (5)**

C1205 CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER

C1206 GESTION DE CLIENTELE BANCAIRE

C1102 CONSEIL CLIENTELE EN ASSURANCES

C1302 GESTION BACK ET MIDDLE-OFFICE MARCHES FINANCIERS

C1401 GESTION EN BANQUE ET ASSURANCE

**Activités et compétences spécifiques du parcours type**

Activités visées par le parcours type	Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités
<b>Comprendre le marché de l'assurance de personne, ses modes de commercialisation et la fiscalité associée</b>	Se maintenir informé des évolutions réglementaires, juridiques, fiscales spécifiques au secteur Surveiller le fonctionnement des marchés obligataires, des actions, de l'assurance vie et répercuter son analyse sur le conseil apporté à ses clients
<b>Mise en œuvre des méthodologies d'accueil de clients, de perception de leurs besoins</b>	Réaliser sa prise de Rendez-vous par téléphone Mettre en place un plan de communication en fonction d'une cible visée Conduire un entretien et répondre aux objections des clients
<b>Analyse des besoins des clients en fonction de leur situation personnelle pour leur proposer :</b> - des produits financiers, - des solutions immobilières, - des contrats de prêt	Faire le point sur la situation matrimoniale des clients et les conséquences en terme de patrimoine Proposer des produits financiers adaptés à leurs besoins Comprendre le patrimoine immobilier des clients et les contraintes liées aux baux existants et les problématiques liées aux ventes immobilières Assurer une veille sur les solutions immobilières défiscalisées Faire le point sur leurs prêts existants, les remboursements et intérêts restants et afin de proposer des solutions de refinancement Analyser la situation fiscale des clients sur leur impôt sur revenu, être en mesure d'aider les clients à remplir leur déclaration d'impôt sur le revenu et leur déclaration d'impôt de solidarité sur la fortune Proposer des solutions adaptées au patrimoine ou au niveau d'impôt du client
<b>Proposer au client des produits de prévoyance individuelle ou</b>	Proposer des produits de prévoyance, de retraite ou d'épargne salariale en tenant compte des spécificités du client (salarié, chef d'entreprise, profession libérale) et du

<b>collective, élaborer des solutions pour compléter sa retraite</b>	fonctionnement des retraites et de la prévoyance selon les différents régimes	
<b>Mettre en œuvre des solutions pour anticiper et organiser la transmission d'un patrimoine privé ou professionnel</b>	Analyser et Poser un diagnostic du patrimoine personnel du client (qu'il soit un particulier ou un chef d'entreprise) en fonction de son régime matrimonial et de sa situation familiale tout en proposant des solutions adaptées Proposer des solutions pour réorganiser, optimiser le statut social du chef d'entreprise ou transmettre au mieux son patrimoine	
<b>Spécialités de formation</b>		
313 - ECHANGES ET GESTION FINANCES, BANQUE, ASSURANCES, IMMOBILIER		
<b>Mots clés</b>		
PATRIMOINE		
GESTION		
CONSEIL		
IMMOBILIER		
FINANCIER		
<b>Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)</b>		
<b>Conditions d'inscription à la certification</b>		<b>Composition des jurys</b>
Après un parcours de formation sous statut élève ou étudiant	NON	
Après un contrat d'apprentissage	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après une formation continue	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
		<b>Composition des jurys VAE</b>
Par expérience dispositif VAE prévue en 2002	OUI	une majorité d'enseignants-chercheurs des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée
<b>Le cas échéant, ciblez trois compétences associées et leurs UE afférentes</b>		
<b>Compétences</b>		<b>UE</b>
Comprendre le domaine bancaire, financier et juridique lié à la gestion de patrimoine		UE : Environnement juridique et patrimoine
Proposer des solutions permettant d'optimiser le patrimoine existant ou sa transmission		UE : Optimisation du patrimoine
Mettre en œuvre des solutions de placement du patrimoine (prévoyance, immobilier, produits financiers) et de transmission du patrimoine personnel ou professionnel		UE : Pratique professionnelles de la gestion du patrimoine
<b>Statistiques</b>		
Les étudiants s'insèrent sans difficulté sur le marché de l'emploi, certains restent chez leur employeurs, les autres sont embauchés en CDD ou CDI : sur les statistiques de 2015 63% sont en emploi (dont 18% en formation en alternance) , 18% en formation supérieure (2 étudiants) et 9% (1 étudiant ) en recherche d'emploi. Plus globalement sur les années 2012 à 2015 80% sont en emploi ou en formation en alternance, 13% poursuivent ou on repris des études, 3% en recherche d'emploi et 4% en vacances ou maladie. Le profil des étudiants correspond à une demande du marché en pleine mutation		
<b>Lieu de certification</b>		
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES - 38400 Saint Martin d'Hères		
<b>Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur</b>		
IUT 2 Grenoble - 2 place Doyen GOSSE - 38000 Grenoble		
<b>Historique</b>		
La licence existe depuis plus de 15 ans et est bien insérée dans le marché du « sillon alpin » qui va de Genève à Valence et qui présente une très forte concentration de gestionnaires de patrimoine indépendants		
<b>Liste des liens sources</b>		
Site internet de l'autorité délivrant la certification		
<a href="http://www.univ-grenoble-alpes.fr">http://www.univ-grenoble-alpes.fr</a>		