



CONSEILLER PATRIMONIAL AGENCE (CPA)

► Son cœur de métier

- Pilote des placements et des opérations financières de ses clients, le « CPA » les accompagne dans la constitution ou le développement d'un patrimoine.

► Sa feuille de route

- **Analyser la situation de ses clients** en établissant un bilan patrimonial
- **Les aider à définir leurs objectifs et leurs besoins** à l'intérieur d'un cadre juridique et fiscal adapté
- **les orienter** vers les placements les plus judicieux - classiques (immobilier, valeurs mobilières, assurances...) ou plus diversifiés

► Son profil

- Bagage technique et savoir-faire commercial
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Aisance relationnelle, grande capacité d'écoute, adaptabilité, discrétion, tact
- Autonomie et goût du travail en équipe (multidisciplinaire)

► Son niveau initial

- Titulaire d'un bac + 3, + 4 ou + 5

► Son « itinéraire formation » en alternance

- avec un **bac + 3** en poche : obtenir le [Master professionnel en 2 ans](#) - spécialité "Conseiller patrimonial agence", à la suite par exemple d'un [M1 banque finance](#)
- avec un **bac + 4** en poche : obtenir le [Cycle Conseiller Patrimonial Agence](#)
- avec un **bac + 5** en poche : intégrer une banque puis suivre une **formation interne qualifiante**

► Ses perspectives d'évolution :

- [Conseiller\(e\) clientèle de professionnels](#)
- Responsable de point de vente ou d'agence
- Gestionnaire de patrimoine
- Gestionnaire de fortune

