Fabien Peltier

Ingénieur Patrimonial



Au cours de mon parcours professionnel, j'ai exercé des fonctions variées et enrichissantes, allant de la gestion de patrimoine en banque de détail puis en banque privée, en passant par l'enseignement en négociation et marketing. J'ai ainsi développé des compétences techniques, commerciales et pédagogiques, ainsi qu'une connaissance approfondie du marché

Souhaitant évoluer vers des fonctions plus stratégiques et valoriser mon expertise acquise, j'ai choisi de rejoindre le service d'ingénierie patrimoniale, domaine nécessitant, entre autres, rigueur, polyvalence, esprit d'analyse et de synthèse.

Également curieux et doté d'esprit critique, j'aime relever de nouveaux challenges et me remettre en auestion.

Afin d'acquérir une meilleure vision des enjeux de la Banque/Assurance, j'aspire à évoluer vers de nouvelles fonctions, aborder de nouvelles problématiques et travailler sur des projets variés et transverses tout en mettant mes compétences et mon expérience à profit pour accompagner la transformation du Groupe.

- peltier.fab@gmail.com
- +33608870878
- 9 24 rue Paul Bert 75011 Paris France

EXPÉRIENCES

Ingénieur Patrimonial et de Fortune

SOCIETE GENERALE

Société Générale Assurances - Depuis juin 2021 - CDI -La Défense - France

- Gestion de proiets :
- > Conception et déploiement de parcours de formation à destination des Banquiers Patrimoniaux et Banquiers Privés
- > Pilotage de la conduite du changement lors de la fusion des réseaux bancaires SG et CDN
- > Animation de la communication interne : réalisation de fiches mémo, podcasts, rédaction de newsletters et d'interviews à l'attention du réseau SG
- Déploiement / promotion de nouveaux produits et solutions d'épargne assurantiels auprès de la Banque Patrimoniale
- Animation de formations réglementaires pour le réseau SG (fiscalité, régimes matrimoniaux, clauses bénéficiaires, etc.)
- Référent patrimonial pour 4 régions, soit environ 250 banquiers accompagnés (animation de formations dédiées, conférences clients, ...)
- Interlocuteur privilégié des directions commerciales régionales sur le développement des compétences des banquiers, incluant la définition et le pilotage d'une feuille de route pédagogique annuelle.
- Appui commercial, juridique et fiscal auprès des Banquiers Patrimoniaux et Banquiers Privés

Banquier Privé

SOCIETE GENERALE

Société Générale Private Banking - Avril 2016 à mai 2021 - CDI - Boulogne-Billancourt - France

- ▶ Chargé de la gestion d'un portefeuille clients :
- > Nombre : 260 clients pour 250 M. € d'encours ;
- > Pilotage de la rentabilité du portefeuille ;
- > Gestion des risques opérationnels et de contrepartie ;
- > Conseils en solutions patrimoniales, fiscales et financières ;
- > Montage de crédits divers.
- Accompagnement de 5 agences :
 - > Interlocuteur référent sur les questions relatives aux marchés financiers ainsi qu'aux problématiques réglementaires, juridiques et fiscales

Banquier Patrimonial





- > Etude structurelle du patrimoine: immobilier, actifs financiers
- > Mise en place de stratégies patrimoniales
- > Allocation d'actifs financiers
- Responsabilités commerciales :
 - > Apport d'une expertise technique et commerciale aux chargés d'affaires ;
- > Conduite d'entretien : Interview, découverte client, étude de besoins, gestion des réclamations;
- > Participation aux évènements Société Générale dédiés à ce segment de clientèle (conférences, salons, ...)
- Animation et coordination d'équipe :
 - > Animation de formations auprès de l'équipe commerciale ;
 - > Pilotage de l'activité et suivi de performances / Analyse de KPI;
 - > Animation de réunions hebdomadaires ;
 - > Réfèrent sur les questions de lutte anti blanchiment et financement du terrorisme (LAB/FT).

Professeur de Négociation et Marketing



Université de Cergy - Septembre 2013 à septembre 2014 -Vacataire - IUT d'Argenteuil - France

- ▶ Négociation :
 - > Programmation Neuro-Linguistique (cours magistral)
 - > Analyse transactionnelle (cours magistral)
 - > Structuration d'un entretien commercial et mise en situation (travaux pratiques)
- Marketing:
 - > Conception d'études de marché (travaux dirigés)
 - > Étude des consommateurs (travaux dirigés)
 - > MIX Marketing (cours magistral)

COMPÉTENCES

Compétences Bancaires

- Aspect Crédit : Financements complexes / Risques de contreparties,
- Aspect réglementaire : LAB-FT / TRACFIN / FATCA / Cazeneuve
- Risque opérationnel
- Allocation d'actifs

Compétences techniques

- ▶ Suite Office, Microsoft 365 dont Copilot
- Systèmes d'exploitation : Windows, Mac OS, Linux
- IA génératives / LLM

Compétences Managériales

- Stratégie globale d'entreprise
- Marketing et communication
- Animation et encadrement d'équipe
- Gestion de projet
- Prise de parole en public

Qualités Commerciales

- Goût pour la relation client
- Esprit d'équipe
- Combattif
- Capacité d'écoute et de synthèse
- Adaptabilité

CERTIFICATIONS



Améliorez votre productivité grâce à l'IA générative avec Microsoft Octobre 2025



COURSERA - ESSEC - MOOC L'investissement à impact : les <u>fondamentaux</u> Septembre 2024



COURSEA - ESSEC - MOOC Managers du changement mai 2024



CENTRALE LILLE - MOOC Gestion de <u>Projet</u> mai 2022



Expert en gestion d'actifs mobiliers et immobiliers décembre 2012

FORMATIONS

Septembre 2009 à janvier 2011

Master en gestion de patrimoine KEDGE BUSINESS SCHOOL

Institut du Management du Patrimoine et de l'immobilier (IMPI)

Septembre 2008 à septembre 2009

Master 1 - Stratégie

internationale des Entreprises

EXCELIA BUSINESS SCHOOL

Septembre 2007 à septembre 2008

Licence de Gestion

UNIVERSITÉ DE LA ROCHELLE

Licence visée Bac +3

Septembre 2005 à septembre 2008

Bachelor in Business

EXCELIA BUSINESS SCHOOL

Consultant BtoB en Gestion de Patrimoine



Financière Magellan - Septembre 2011 à décembre 2011 - CDI - Paris 8ème - France

- Développement et gestion d'un portefeuille clients (env. 200 partenaires);
- Support d'expertise auprès des partenaires sur différents aspects d'optimisation financière et fiscale;
- Rédaction de reportings hebdomadaires sur l'activité commerciale de la société

Ingénieur patrimonial - Solutions immobilières

PRIVÉE

Banque Privée 1818 - Janvier 2010 à décembre 2010 - Stage - Paris 8ème - France

- Réalisation de livrables à destination des clients et des banquiers privés ;
- > Support / Expertise pour banquiers privés :
 - > Intervention en rendez-vous client;
 - > Présentation et argumentation des recommandations.
- ▶ Ingénierie patrimoniale :
 - ➤ Analyse et diagnostic patrimonial;
 - > Développement d'outils Excel de simulation d'investissement et de financement
- Animation de formations sur les solutions d'optimisation fiscale.

Realtor



Barnes international - Mars 2009 à septembre 2010 - Stage -Miami - États-Unis - Florida

- ▶ Prospection téléphonique
- ▶ Gestion d'un portefeuille clients haut de gamme (env. 40 clients budget total env. 15 M€)
- Conseil sur la fiscalité américaine (Floride & New York)
- ▶ Développement commercial :
 - > E-mailing
 - > Développement de partenariats avec des sociétés françaises
- Mise en place d'outils Excel d'aide à la relation client (suivi clients, simulation fiscale et financière)

Chargé du développement commercial

AMS FRANCE - Juin 2008 à mars 2009 - Stage - La Rochelle - France

- ▶ Conception et diffusion des supports publicitaires
- ▶ Préparation et suivi de la campagne de communication
- Prospection, vente
- Management de l'équipe commerciale (2 pers.)
- Chargé des dossiers de financement bancaire (Activité de courtage en prêts immobiliers)

Technico-commercial Informatique

HTP Multimedia - Juin 2006 à août 2006 - Stage - La Rochelle - France

- Conseil / Vente
- ► Maintenance informatique :
 - > Hardware : Montage de tours PC, remplacement des pièces défaillantes (Carte mère, carte graphique, processeur, systèmes de refroidissement, ...)
 - > Software : Formatage et réinstallation PC, paramétrage réseau et logiciels