

Appellations

- | | |
|--|---|
| ☐ Attaché / Attachée de clientèle de banque | ☐ Chargé / Chargée de relations clientèle bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle bancaire | ☐ Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle commerciale de banque | ☐ Conseiller / Conseillère en crédit immobilier |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle de banque | ☐ Conseiller / Conseillère en produit épargne |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle entreprises de banque | ☐ Conseiller commercial professionnel / Conseillère commerciale professionnelle secteur bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle particuliers de banque | ☐ Conseiller financier / Conseillère financière banque postale |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle professionnelle de banque | ☐ Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle rachat de crédits | ☐ Courtier / Courtière en prêts immobiliers |
| ☐ Chargé / Chargée de gestion bancaire | ☐ Gestionnaire de clientèle bancaire |

Définition

Assure le conseil, la promotion et la vente des produits et services financiers de son établissement, auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels et d'entreprises, selon la réglementation bancaire.

Peut réaliser des analyses de marché d'entreprises. Peut accorder ou refuser des demandes de prêts.

Peut aussi proposer des produits d'assurances.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial ou bancaire.

Une expérience professionnelle dans le secteur ainsi qu'une formation professionnelle de l'Institut Technique de Banque peuvent être requises pour les postes en relation avec les entreprises.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'agences bancaires, de bureaux de poste, d'organismes de crédits, de plates-formes téléphoniques en contact avec les clients. Elle peut impliquer des déplacements.

Elle varie selon la clientèle (particuliers, professionnels, PME/PMI, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés ☐ Elaborer des propositions commerciales ☐ Réaliser le bilan de la situation financière d'un client	Cr Ec Ec	☐ Techniques de vente ☐ Techniques commerciales ☐ Principes de la relation client

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle ☐ Arrêter les termes d'un contrat ☐ Collecter l'ensemble des justificatifs clients ☐ Renseigner un formulaire de contractualisation ☐ Développer un portefeuille clients et prospects ☐ Surveiller des comptes débiteurs ☐ Déterminer des mesures correctives ☐ Monter un dossier de crédit	E Ce C C E Ci R C	☐ Procédures d'administration de compte bancaire ☐ Procédures de transfert de devises ☐ Modes de paiement ☐ Droit fiscal ☐ Caractéristiques des produits financiers ☐ Réglementation bancaire ☐ Comptabilité bancaire ☐ Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Conseiller une entreprise en matière de gestion comptable ☐ Conseiller des clients en matière de gestion comptable	Ec Ec	☐ Spécificités juridiques des professions libérales ☐ Marché des entreprises
☐ Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	C	☐ Recommandations AMF ☐ Economie des marchés financiers
☐ Développer un réseau d'apporteurs d'affaires ☐ Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires	E E	
☐ Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes ☐ Réaliser une étude de faisabilité	le Ci	
☐ Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise ☐ Participer aux projets de développement d'une société	Ec Ec	☐ Analyse comptable et financière
☐ Définir une stratégie commerciale ☐ Cibler une gamme de produits ☐ Cibler un panel de clients	E E E	☐ Marketing / Mercatique
☐ Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires, monter des dossiers de prêts immobiliers ou de rachat de crédits	Ec	☐ Techniques de négociation

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Arrêter une décision de demande de crédit	Ce	☐ Analyse des risques financiers
☐ Rendre une décision sur une demande de crédit	Cs	
☐ Alerter un client du lancement de procédures de sanction	C	
☐ Proposer des produits d'assurance à un client	Ec	☐ Produits d'assurance vie ☐ Produits d'assurance Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD) ☐ Réglementation des produits d'assurances

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Agence postale ☐ Etablissement bancaire et financier ☐ Organisme de crédit ☐ Plate-forme téléphonique		☐ Travail en indépendant

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations	C1502 - Gestion locative immobilière ☐ Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations	C1203 - Relation clients banque/finance ☐ Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations	C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier ☐ Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations	C1207 - Management en exploitation bancaire ☐ Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

C1206 - Gestion de clientèle bancaire

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

M1704 - Management relation clientèle

- Toutes les appellations