

C1206

CONSEILLER / CONSEILLÈRE DE CLIENTÈLE BANCAIRE

Autres emplois décrits

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

Ce 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.

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Compétences

Savoir-faire

Pilotage et maîtrise des coûts	Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires
Gestion et contrôle	<p>Analyser la situation financière d'un client : vérification de ses revenus, de ses dettes, des dispositifs légaux et de sa capacité de remboursement</p> <p>Contrôler des comptes débiteurs</p> <p>Monter un dossier de crédit</p> <p>Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits</p>

Droit, contentieux et négociation

Gérer des réclamations et litiges
Gérer une procédure contentieuse
Arrêter les termes d'un contrat

Relation client

Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés
Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise

Développement commercial

Développer un portefeuille clients et prospects
Présenter et valoriser un produit ou un service
Élaborer, adapter une proposition commerciale
Développer et fidéliser la relation client
Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes
Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
Gérer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires
Conduire un entretien de vente

Stratégie de développement

Participer aux projets de développement d'une société

Conseil, Transmission

Conseiller une organisation, une structure

Prévention des risques

Gérer les risques de cybersécurité

Organisation

Respecter la confidentialité des informations
Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles

Data et Nouvelles technologies

Collecter l'ensemble des justificatifs clients
Mettre à jour un dossier, une base de données

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
Faire preuve de rigueur et de précision
Faire preuve de réactivité

Savoirs

Domaines d'expertise



Caractéristiques des produits d'assurance
Caractéristiques des produits financiers
Comptabilité bancaire
Économie des marchés financiers
Modes de paiement
Négociation
Logiciel de gestion clients

Normes et procédés	Analyse comptable et financière
	Analyse des risques financiers
	Marketing / Mercatique
	Procédures d'administration de compte bancaire
	Procédures de transfert de devises
	Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)
	Droit fiscal
	Recommandations AMF
	Réglementation bancaire
	Réglementation des produits d'assurances

Techniques professionnelles

Techniques commerciales

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Horaires et durée du travail	Travail le samedi
	Publics spécifiques	Particuliers

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance