C1206
CONSEILLER / CONSEILLÈRE DE CLIENTÈLE BANCAIRE

Autres emplois décrits

- Agent administratif / Agente administrative des opérations bancaires
- Chargé / Chargée de clientèle bancaire
- Chargé / Chargée de clientèle de banque
- Chargé / Chargée de clientèle professionnelle de banque
- Chargé / Chargée de gestion bancaire
- Chargé / Chargée de relations clientèle bancaire
- Conseiller financier / Conseillère financière banque postale
- Gestionnaire de clientèle bancaire

Définition

Le Conseiller de clientèle bancaire accompagne les clients dans la gestion de leurs comptes et projets financiers.

- Accueille et conseille les clients sur les produits et services bancaires adaptés à leurs besoins
- Evaluer la situation financière des clients pour leur proposer des solutions adaptées de financement ou d'épargne
- Identifie de nouveaux clients et développer le portefeuille de particuliers ou professionnels
- Assure le suivi des opérations bancaires et veille à la qualité du service offert et au respect des procédures de sécurité
- Peut participer à des actions commerciales pour promouvoir les produits de la banque

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 5 dans le domaine de l'assurance, banque, finance.
Une certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) est obligatoire.

Certifications et diplômes :

- BTS banque
- Licence mention économie et gestion
- Master mention finance
- MSc finance
- Diplôme en comptabilité et gestion financière
- Diplôme d'études supérieures d'analyste financier
- Expert en finance d'entreprise
- Diplôme spécialisé en finance - master in finance
- Conseiller financier
- Diplôme d'études supérieures spécialisées en finance
- Diplôme en économie et finance

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Analyser la situation financière d'un client : vérification de ses revenus, de ses dettes, des dispositifs légaux et de sa capacité de remboursement
- Contrôler des comptes débiteurs
- Monter un dossier de crédit
- Analyser et gérer les risques financiers
- Gérer des réclamations et litiges
- Contrôler et faire appliquer le respect de dispositions légales et réglementaires

Développement économique

- Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés

Savoir-faire secondaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits
- Monter et décisionner un dossier de financement
- Gérer une procédure contentieuse
- Arrêter les termes d'un contrat
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Collecter l'ensemble des justificatifs clients

Développement économique

- Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Elaborer, 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
- Concevoir et promouvoir une offre commerciale
- Assurer un service après-vente
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les risques de cybersécurité — Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter la confidentialité des informations
- Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles
- Gérer une situation d'urgence

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données — Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Faire preuve de sens des responsabilités
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Comptabilité bancaire
- Caractéristiques des produits d'assurance
- Economie des marchés financiers
- Techniques de négociation avancées
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Techniques de résolution de problèmes

Normes et procédés

- Analyse comptable et financière
- Analyse des risques financiers
- 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 (Autorité des Marchés Financiers)
- Réglementation bancaire
- Réglementation des produits d'assurances
- Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de communication professionnelle
- Techniques de gestion du stress

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le samedi

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle d'entreprises
- Particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail