

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)
- Conseiller bancaire clientèle de professionnels
- Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance
- Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Conseiller clientèle en banque et assurance
- Chargé de clientèles en assurance et banque

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

Développement économique

- Développer un portefeuille clients et prospects
- Développer et fidéliser la relation client

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données

Transition numérique

Savoir-faire secondaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des conditions de financement avec des banques
- Monter un dossier de crédit
- Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits
- Gérer des réclamations et litiges
- Gérer une procédure contentieuse
- Arrêter les termes d'un contrat

Développement économique

- Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés
- Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- 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
- Participer aux projets de développement d'une société

Management, Social, Soins

- Conseiller une organisation, une structure

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
- Collecter l'ensemble des justificatifs clients

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
- Connaissance des produits financiers
- **Comptabilité bancaire**
- Economie des marchés financiers
- **Modes de paiement**
- Techniques de négociation avancées
- **Logiciel de gestion clients**
- Marketing (mercatique)

Transition numérique

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

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