

❖ Appellations

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

- Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés
- Élaborer des propositions commerciales

Savoirs

- | | |
|----|--|
| Cr | <input type="checkbox"/> Techniques de vente |
| Ec | <input type="checkbox"/> Techniques commerciales |

❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Réaliser le bilan de la situation financière d'un client <input type="checkbox"/> Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle <input type="checkbox"/> Arrêter les termes d'un contrat <input type="checkbox"/> Collecter l'ensemble des justificatifs clients <input type="checkbox"/> Renseigner un formulaire de contractualisation <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects <input type="checkbox"/> Surveiller des comptes débiteurs <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives <input type="checkbox"/> Monter un dossier de crédit	Ec E Ce C C E Ci R C	<input type="checkbox"/> Principes de la relation client <input type="checkbox"/> Procédures d'administration de compte bancaire <input type="checkbox"/> Procédures de transfert de devises <input type="checkbox"/> Modes de paiement <input type="checkbox"/> Droit fiscal <input type="checkbox"/> Caractéristiques des produits financiers <input type="checkbox"/> Réglementation bancaire <input type="checkbox"/> Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) <input type="checkbox"/> Comptabilité bancaire <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Conseiller une entreprise en matière de gestion comptable <input type="checkbox"/> Conseiller des clients en matière de gestion comptable	Ec Ec	<input type="checkbox"/> Spécificités juridiques des professions libérales <input type="checkbox"/> Marché des entreprises
<input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	C	<input type="checkbox"/> Recommandations AMF <input type="checkbox"/> Économie des marchés financiers
<input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires <input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires	E E	
<input type="checkbox"/> Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes <input type="checkbox"/> Réaliser une étude de faisabilité	le Ci	
<input type="checkbox"/> Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise <input type="checkbox"/> Participer aux projets de développement d'une société	Ec Ec	<input type="checkbox"/> Analyse comptable et financière
<input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Cibler une gamme de produits <input type="checkbox"/> Cibler un panel de clients	E E E	<input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires, monter des dossiers de prêts immobiliers ou de rachat de crédits	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques de négociation
<input type="checkbox"/> Arrêter une décision de demande de crédit <input type="checkbox"/> Rendre une décision sur une demande de crédit	Ce Cs	<input type="checkbox"/> Analyse des risques financiers
<input type="checkbox"/> Alerter un client du lancement de procédures de sanction	C	
<input type="checkbox"/> Proposer des produits d'assurance à un client	Ec	<input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie <input type="checkbox"/> Produits d'assurance Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD) <input type="checkbox"/> Réglementation des produits d'assurances

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Agence postale <input type="checkbox"/> Établissement bancaire et financier <input type="checkbox"/> Organisme de crédit <input type="checkbox"/> Plate-forme téléphonique		<input type="checkbox"/> Travail en indépendant

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1502 - Gestion locative immobilière <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1207 - Management en exploitation bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations