

C1206 - Gestion de clientèle bancaire

Appellations

- 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 de 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
- Courtier / Courtière en prêts immobiliers
- 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
- Elaborer des propositions commerciales
- Réaliser le bilan de la situation financière d'un client

Savoirs

- Techniques de vente
- Techniques commerciales
- Principes de la relation client

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <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 	<ul style="list-style-type: none"> <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"/> Comptabilité bancaire <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Conseiller une entreprise en matière de gestion comptable <input type="checkbox"/> Conseiller des clients en matière de gestion comptable 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Spécificités juridiques des professions libérales <input type="checkbox"/> Marché des entreprises
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Recommandations AMF <input type="checkbox"/> Economie des marchés financiers
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires <input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires 	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes <input type="checkbox"/> Réaliser une étude de faisabilité 	
<ul style="list-style-type: none"> <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 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Analyse comptable et financière
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Cibler une gamme de produits <input type="checkbox"/> Cibler un panel de clients 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique
<ul style="list-style-type: none"> <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 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Techniques de négociation

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Arrêter une décision de demande de crédit <input type="checkbox"/> Rendre une décision sur une demande de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Analyse des risques financiers
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Alerter un client du lancement de procédures de sanction 	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Proposer des produits d'assurance à un client 	<ul style="list-style-type: none"> <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
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Agence postale <input type="checkbox"/> Etablissement bancaire et financier <input type="checkbox"/> Organisme de crédit <input type="checkbox"/> Plate-forme téléphonique 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail en indépendant

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	C1102 - Conseil clientèle en assurances <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	C1502 - Gestion locative immobilière <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations

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

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