

C1206 - Gestion de clientèle bancaire

Appellations

- Attaché / Attachée de clientèle de banque
- Chargé / Chargée de clientèle bancaire
- Chargé / Chargée de clientèle commerciale
- Chargé / Chargée de clientèle de banque
- Chargé / Chargée de clientèle entreprises
- Chargé / Chargée de clientèle particuliers
- Chargé / Chargée de clientèle professionnelle
- Chargé / Chargée de gestion bancaire
- Chargé / Chargée de relations clientèle bancaire
- Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire
- 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 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.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<p> Consulter les fichiers clients en préparation des entretiens programmés</p> <ul style="list-style-type: none">■ Réaliser un bilan de la situation financière du client et effectuer des propositions commerciales■ Proposer le service/produit financier adapté à la demande du client■ Arrêter avec le client les conditions des contrats (mensualités, taux de rapport, ...) selon les produits et services■ Renseigner les formulaires de contractualisation, collecter et transmettre des pièces justificatives pour décision■ Développer un portefeuille de clients/prospects■ Effectuer la veille des comptes débiteurs, analyser les causes (perte d'emploi, surendettement, ...) et rechercher des solutions amiables	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <p> Modes de paiement</p> <ul style="list-style-type: none">■ Eléments de base en droit fiscal■ Réglementation bancaire■ Procédures de transfert de devises <p> Procédures d'administration de compte bancaire</p> <ul style="list-style-type: none">■ Techniques de vente <p> Principes de la relation client</p> <p> Caractéristiques des produits financiers</p> <ul style="list-style-type: none">■ Techniques commerciales <p>Savoirs de l'action</p> <ul style="list-style-type: none">■ Montage de dossiers de crédit

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Réaliser des opérations de conseil et gestion de compte auprès d'un type de clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Entreprises ■ Particuliers ■ Professionnels (commerçants, professions libérales, ...) 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Spécificités juridiques des professions libérales 📖 Caractéristiques économiques du marché des particuliers 📖 Caractéristiques économiques du marché des entreprises
<p>Réaliser une activité nécessitant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Analyser les potentialités du marché d'entreprises clientes et vérifier la faisabilité de projets (investissement, développement de la masse salariale, amortissement, ...) 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Proposer des solutions de financements/placements adaptés à la comptabilité/trésorerie et aux projets de développement d'entreprises 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse comptable et financière
<ul style="list-style-type: none"> ■ Cibler un panel de clients, une gamme de produits (crédit, financement, ...) et définir une stratégie commerciale 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques de marketing
<ul style="list-style-type: none"> ■ Rendre décision sur les demandes de crédit en fonction de l'analyse du dossier client et du montant de délégation 	<p>Savoirs de l'action</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse de risques financiers
<p>📖 Alerter les clients débiteurs du lancement de procédures de sanction (saisie des moyens de paiement, rejet de chèque, ...)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Proposer des produits d'assurances de personnes, de biens et de risques (assurance Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD-, assurance vie, ...) 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Caractéristiques des produits d'assurances

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Agence postale ■ Etablissement bancaire et financier ■ Organisme de crédit ■ Plate-forme téléphonique 		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME Proches
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances - Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	C1502 - Gestion locative immobilière - Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	C1203 - Relation clients banque/finance - Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier - Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	C1207 - Management en exploitation bancaire - Toutes les appellations
C1206 - Gestion de clientèle bancaire ■ Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle - Toutes les appellations