

❖ Appellations

- | | |
|--|---|
| ☐ Attaché / Attachée de clientèle de banque | ☐ Chargé / Chargée de relations clientèle bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle bancaire | ☐ Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle commerciale de banque | ☐ Conseiller / Conseillère en crédit immobilier |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle de banque | ☐ Conseiller / Conseillère en produit épargne |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle entreprises de banque | ☐ Conseiller commercial professionnel / Conseillère commerciale professionnelle secteur bancaire |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle particuliers de banque | ☐ Conseiller financier / Conseillère financière banque postale |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle professionnelle de banque | ☐ Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle |
| ☐ Chargé / Chargée de clientèle rachat de crédits | ☐ Courtier / Courtière en prêts immobiliers |
| ☐ Chargé / Chargée de gestion bancaire | ☐ 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	Savoirs
☐ Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés ☐ Élaborer des propositions commerciales	Cr ☐ Techniques de vente Ec ☐ Techniques commerciales

❖ Compétences de base

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

❖ Compétences spécifiques

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

❖ Compétences spécifiques

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

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Agence postale ☐ Établissement bancaire et financier ☐ Organisme de crédit ☐ Plate-forme téléphonique		☐ Travail en indépendant

❖ 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

❖ Mobilité professionnelle

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