

C1206

GESTION 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 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
- 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)

Compétences

Savoir-faire

Pilotage et maîtrise des coûts

Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires

Gestion et contrôle

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

Monter un dossier de crédit

Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits

Droit, contentieux et négociation	Gérer des réclamations et litiges Gérer une procédure contentieuse Arrêter les termes d'un contrat
Relation client	Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise
Développement commercial	Développer un portefeuille clients et prospects Présenter et valoriser un produit ou un service Élaborer, adapter une proposition commerciale Développer et fidéliser la relation client Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes
Stratégie de développement	Participer aux projets de développement d'une société Développer un réseau d'apporteurs d'affaires Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires
Communication, Multimédia	Conduire un entretien de vente
Conseil, Transmission	Conseiller une organisation, une structure
Prévention des risques	Gérer les risques de cybersécurité
Organisation	Établir, mettre à jour un dossier, une base de données Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles Respecter la confidentialité des informations 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 Caractéristiques des produits financiers Comptabilité bancaire Économie des marchés financiers Modes de paiement Négociation Logiciel de gestion clients

Normes et procédés

Analyse comptable et financière

Analyse des risques financiers

Marketing / Mercatique

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

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