

Gestion de clientèle bancaire

Domaine : Banque

Appellations

- Chargé de relation banque consommateurs
- Chargé d'affaires professionnels secteur bancaire
- Conseiller de clientèle bancaire
- Attaché de clientèle de banque
- Conseiller en produit épargne
- Chargé de clientèle bancaire
- Chargé de relations clientèle bancaire
- Conseiller de clientèle particulière

Accès au métier

Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'un niveau Bac+4 dans le secteur commercial, finance, management ou bancaire. Des formations professionnelles délivrées par l'Institut Technique de Banque-ITB- ou l'Ecole Supérieure des Banques-ESB- peuvent être requises pour les postes en relation avec les entreprises. La pratique de l'anglais peut être requise.

Conditions d'exercice

Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein des établissements bancaires et financiers en contact avec les clients et en relation avec différents services (accueil, contentieux, direction, ...).

Activités de base

Activités quotidiennes fondamentales Accueillir le client et identifier ses attentes et l'informer sur les produits et services disponibles Arrêter avec le client les modalités du contrat (échéances, coût, ...) et établir les documents administratifs (ouverture de compte, montage de dossier de crédit, ...) Effectuer un suivi des comptes clients (comptes débiteurs, demandes de crédits, ...) et traiter les litiges ou informer les services concernés Présenter les caractéristiques des services/produits bancaires et conseiller le client selon sa situation et ses projets (épargne, prêt, crédit, ...)

Compétences de base

Compétences quotidiennes fondamentales Caractéristiques des produits de la banque Montage de dossiers de crédit Réglementation bancaire Techniques commerciales

Activités spécifiques

Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Conseiller des clients sur la gestion de leur patrimoine et proposer des produits spécifiques (titres, valeurs mobilières, ...)

Compétences spécifiques associées : Droit fiscal Contrats d'assurance Contribuer à l'analyse du dossier client et émettre une décision sur les demandes de crédit Compétences spécifiques associées : Techniques d'analyse des risques financiers Crédits Développer le portefeuille des clients ou prospecter de nouveaux clients selon les objectifs de l'entreprise Entreprises Particuliers Placements financiers