

### Appellations

- |                                                                          |                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Attaché / Attachée de clientèle de banque       | <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de gestion bancaire                                                           |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle bancaire          | <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de relations clientèle bancaire                                               |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle commerciale       | <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire                                                 |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle de banque         | <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère en produit épargne                                                    |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle entreprises       | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial professionnel / Conseillère commerciale professionnelle secteur bancaire |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle particuliers      | <input type="checkbox"/> Conseiller financier / Conseillère financière banque postale                                   |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle professionnelle   | <input type="checkbox"/> Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle                        |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle rachat de crédits | <input type="checkbox"/> 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	
<input type="checkbox"/> Consulter les fichiers clients en préparation des entretiens programmés	Cr	<input type="checkbox"/> Modes de paiement	
<input type="checkbox"/> Réaliser un bilan de la situation financière du client et effectuer des propositions commerciales	Ec	<input type="checkbox"/> Eléments de base en droit fiscal	
<input type="checkbox"/> Proposer le service/produit financier adapté à la demande du client	Ec	<input type="checkbox"/> Réglementation bancaire	
<input type="checkbox"/> Arrêter avec le client les conditions des contrats (mensualités, taux de rapport, ...) selon les produits et services	Ce	<input type="checkbox"/> Procédures de transfert de devises	
		<input type="checkbox"/> Procédures d'administration de compte bancaire	

## Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Renseigner les formulaires de contractualisation, collecter et transmettre des pièces justificatives pour décision <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille de clients/prospects <input type="checkbox"/> Effectuer la veille des comptes débiteurs, analyser les causes (perte d'emploi, surendettement, ...) et rechercher des solutions amiables	C E Ci	<input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Principes de la relation client <input type="checkbox"/> Caractéristiques des produits financiers <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Montage de dossiers de crédit

## Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<b>Réaliser des opérations de conseil et gestion de compte auprès d'un type de clients :</b> <input type="checkbox"/> Entreprises <input type="checkbox"/> Particuliers <input type="checkbox"/> Professionnels (commerçants, professions libérales, ...)	Ec Ec Ec	<input type="checkbox"/> Spécificités juridiques des professions libérales <input type="checkbox"/> Caractéristiques économiques du marché des particuliers <input type="checkbox"/> Caractéristiques économiques du marché des entreprises
<b>Réaliser une activité nécessitant :</b> <input type="checkbox"/> La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers	C	
<input type="checkbox"/> Analyser les potentialités du marché d'entreprises clientes et vérifier la faisabilité de projets (investissement, développement de la masse salariale, amortissement, ...)	le	
<input type="checkbox"/> Proposer des solutions de financements/placements adaptés à la comptabilité/trésorerie et aux projets de développement d'entreprises	Ec	<input type="checkbox"/> Analyse comptable et financière
<input type="checkbox"/> Cibler un panel de clients, une gamme de produits (crédit, financement, ...) et définir une stratégie commerciale	E	<input type="checkbox"/> Techniques de marketing
<input type="checkbox"/> Rendre décision sur les demandes de crédit en fonction de l'analyse du dossier client et du montant de délégation	Ce	<input type="checkbox"/> Analyse de risques financiers
<input type="checkbox"/> Alerter les clients débiteurs du lancement de procédures de sanction (saisie des moyens de paiement, rejet de chèque, ...)	C	
<input type="checkbox"/> Proposer des produits d'assurances de personnes, de biens et de risques (assurance Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD-, assurance vie, ...)	Ec	<input type="checkbox"/> Caractéristiques des produits d'assurances

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Agence postale <input type="checkbox"/> Etablissement bancaire et financier <input type="checkbox"/> Organisme de crédit <input type="checkbox"/> Plate-forme téléphonique		

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> — Toutes les appellations
<b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1502 - Gestion locative immobilière</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

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