

Appellations (Métiers courants)

■ Chargé / Chargée de clientèle bancaire

■ Chargé / Chargée de clientèle professionnelle de banque

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

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

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
<ul style="list-style-type: none"> ■ Consulter les fichiers clients en préparation des entretiens programmés ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modes de paiement ■ Eléments de base en droit fiscal ■ Réglementation bancaire ■ Procédures de transfert de devises ■ Procédures d'administration de compte bancaire ■ Techniques de vente ■ Principes de la relation client

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Caractéristiques des produits financiers ■ Techniques commerciales ■ Montage de dossiers de crédit

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Réaliser des opérations de conseil et gestion de compte auprès d'un type de clients : <ul style="list-style-type: none"> ■ Entreprises ■ Particuliers ■ Professionnels (commerçants, professions libérales, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Spécificités juridiques des professions libérales ■ Caractéristiques économiques du marché des particuliers ■ Caractéristiques économiques du marché des entreprises
Réaliser une activité nécessitant : <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"> ■ Développer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires (agents immobiliers, notaires, promoteurs, constructeurs, ...) 	
<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 	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques de marketing
<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires, monter des dossiers de prêts immobiliers ou de rachat de crédits 	
<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse de risques financiers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Alerter les clients débiteurs du lancement de procédures de sanction (saisie des moyens de paiement, rejet de chèque, ...) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Caractéristiques des produits d'assurances

C1206 - Gestion de clientèle bancaire

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<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, ...) 	

Environnements de travail

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

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> ■ C1102 - Conseil clientèle en assurances ■ C1502 - Gestion locative immobilière

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> ■ C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier ■ C1207 - Management en exploitation bancaire ■ M1704 - Management relation clientèle