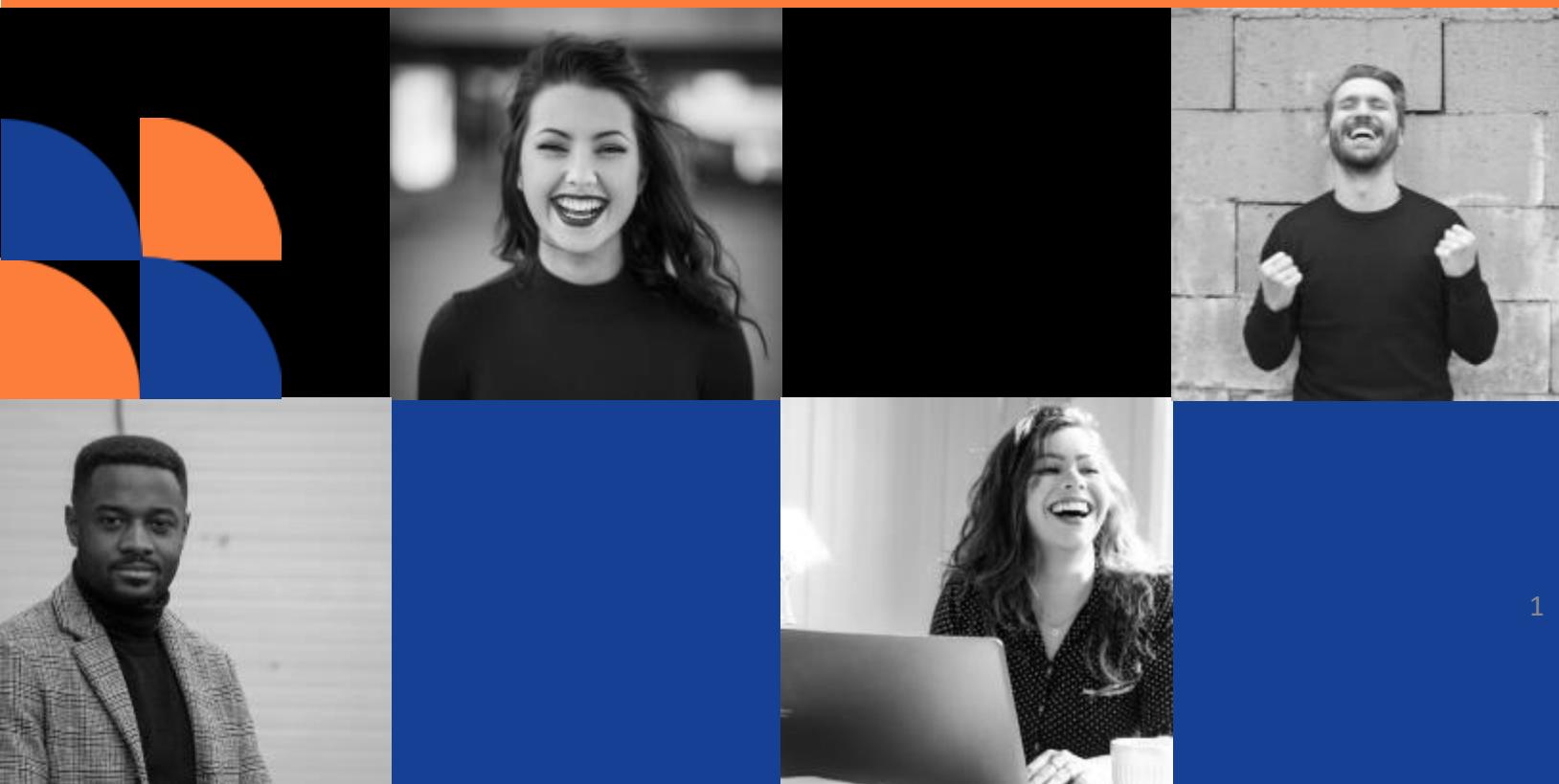
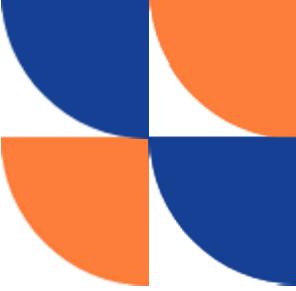


Mon Métier de Conseillère/Conseiller de clientèle



Conseillère/Conseiller de clientèle



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Au sein de la caisse ou agence, vous participez au développement du fonds de commerce de l'entité, en qualité et en performance. Autonome sur son périmètre, vous définissez et mettez en œuvre une démarche de partenariat durable basée sur la satisfaction client et la maîtrise du risque. Vous êtes moteur dans l'anticipation et la détection des futurs besoins. Vous travaillez en relation étroite avec les équipes internes, les portefeuilles professionnels et patrimoniaux, et contribuez au bon fonctionnement et au dynamisme de l'entité.

Vous êtes partie prenante de la vie de l'entité et participez au rayonnement des valeurs et de la raison d'être du Groupe en local.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille de clients « Particuliers » dans une relation omnicanale, assurer son suivi et développer sa performance
- Personnaliser la relation client par la proactivité et la qualité du service, proposer et négocier les solutions les plus adaptées à la spécificité de chaque client
- Entretenir une relation de partenariat, conseiller et accompagner toutes les phases de vie du client particulier
- Travailler en lien étroit avec les expertises internes et apporter les réponses appropriées via l'offre de solutions multi-services
- Identifier et gérer les risques financiers pour sécuriser le client et l'activité

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience d'animation de relation client et/ou de vente sur le marché particulier

- Organiser l'activité et maîtriser l'agenda
- Utiliser toutes les données disponibles pour optimiser l'efficacité professionnelle et la satisfaction client
- Participer à la vie de l'entité et à son développement sur la zone de chalandise
- Se tenir informé/informée de l'actualité, des tendances et innovations relatives à l'activité (économique, financière, fiscale, réglementaire, juridique, sociale, digitale, ...)
- Se former en permanence et développer les compétences pour pérenniser les qualités professionnelles et personnelles

Exemples d'opportunités à partir de ce métier :
Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).



Conseillère/Conseiller de clientèle

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Développement de marché	Droit	Assertivité
Gestion de portefeuille client	Durabilité	Être acteur du collectif
Gestion de risque	Finance	Être centré client
Gestion financière	Offre	Être force de proposition
Orientation client	Sécurité	Être proactif
Travail en équipe		Être responsable
Vente		Faire preuve de courage
		Faire preuve de flexibilité
		Faire preuve d'esprit critique
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

Conseillère/Conseiller de clientèle



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse	<ul style="list-style-type: none">Identifier, récolter et synthétiser les informations nécessaires, veiller à la qualité des données exploitéesComprendre le contexte, l'étudier, prendre le recul nécessaire, et poser les scénarios possibles et leurs enjeuxFormaliser la réponse adaptée au besoin, la transmettre aux interlocuteurs concernés et s'assurer de sa bonne compréhension
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none">Connaître son marché et l'offre de son périmètreIdentifier les besoins du client et aiguiller vers les bons interlocuteursContribuer au dynamisme de l'entité et porter les valeurs de l'entreprise
Gestion de portefeuille client	<ul style="list-style-type: none">Renseigner, mettre à jour le système d'information au quotidien pour faciliter le développement de l'activité commerciale et la qualité de l'expérience client avec la banqueGérer l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial et assurer le suivi du traitement à donnerPrioriser les tâches et apporter les réponses appropriées pour entretenir une relation client de qualité
Gestion de risque	<ul style="list-style-type: none">Analyser la nature du risque, anticiper les conséquences potentielles et faire de la prévention des risques une opportunité de solution durableActer les décisions et formuler les réponses adéquates en fonction du sujet et de son contexteEntretenir un lien étroit et accompagner l'interlocuteur dans la gestion de ses risques et la sécurisation de son intimité numérique
Gestion financière	<ul style="list-style-type: none">Traiter des opérations comptables de base à partir des outils internes dédiésEffectuer des rapprochements de comptes, veiller à l'exhaustivité et la fiabilité des données traitées
Orientation client	<ul style="list-style-type: none">Être présent au plus près de son marché et de ses besoins, animer la relation client avec proximité dans un contexte multicanalAnticiper et conseiller le client dans ses besoins et ses projets, mobiliser les compétences nécessaires et apporter les solutions personnalisées adéquatesUtiliser la connaissance du client et animer une relation basée sur l'équité, la qualité de service et la satisfaction
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">Interagir au quotidien avec les services appropriés et entretenir une relation de qualitéPartager son expérience, participer à l'amélioration des pratiques professionnelles et des compétences au sein de l'équipeTransmettre les informations et participer à la bonne communication au sein de l'équipeParticiper au bon fonctionnement de l'équipe au quotidien, être force de proposition dans un objectif d'efficacité collective
Vente	<ul style="list-style-type: none">Intégrer le besoin client et ses spécificités, et adapter l'offre au contexteCommercialiser l'offre adéquate, satisfaire le client et assurer le suivi de la relation

Conseillère/Conseiller de clientèle

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité déontologie • Conformité éthique	• Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible • Politique interne d'entrée en relation
	• Conformité LCB-FT	• Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maîtrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et normes LCB-FT-SFI • TRACFIN • TRACFIN, DGFIP
	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP... • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	• Dispositifs tutélaires et de contrôle	• Collecte et interprétation de data • Contrôle de second niveau CINTMT • Contrôle des autorités de tutelle • Relations avec les autorités de tutelle • Reporting • Reporting interne et réglementaire

Conseillère/Conseiller de clientèle

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Droit	• Droit civil	<ul style="list-style-type: none">• Associations• Avant-contrats• Conséquences de l'inexécution du contrat• Contrats et obligations• Crédits ruineux• Devoir de conseil• Devoir d'information et de mise en garde• Droit d'adoption• Droit de la famille• Droit de la responsabilité civile• Droit des contrats de mariage• Droit des personnes• Droit et régimes matrimoniaux• Fraude• Identification et traitement des clauses abusives• Lésion• Libéralités• Nom• Résiliation• Responsabilités professionnelles• Sociétés• Successions• Tutorat• Validité des contrats
Durabilité	• Critères ESG	<ul style="list-style-type: none">• Critères de gouvernance• Critères environnementaux• Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	<ul style="list-style-type: none">• Culture• Diversité• Égalité• Handicap• Inclusion• Précarité• Vivre ensemble
	• Environnement	<ul style="list-style-type: none">• Climat• Décarbonation• Écologie• Pollution• Ressources naturelles

Conseillère/Conseiller de clientèle

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Finance	• Mutualisme	<ul style="list-style-type: none">Raison d'être et valeursSpécificités du modèle et ses axes d'évolutionsStructure organisationnelle
	• Politique et ambitions Groupe	<ul style="list-style-type: none">Agora et vie mutualiste
	• Comptabilité analytique	<ul style="list-style-type: none">Actifs financiers et indicateurs ESGActifs immatérielsComptabilité extra-financièreIndicateurs extra-financiersLiasse fiscaleOutil CALIFERatios de liquiditéRatios de rentabilitéRatios de solvabilitéSoldes intermédiaire de gestionStructure financièreTableau de financementTableau des flux
	• Comptabilité générale	<ul style="list-style-type: none">BudgetsÉtats comptablesOutils et logiciels de comptabilitéRéglementation et normes comptablesTechniques comptablesTechniques de comptabilité bancaire
Offre	• Animation de la relation client	<ul style="list-style-type: none">Conduite d'entretienDispositifs de communicationNégociationOutil de requête FOCUSOutils de pilotage et de suivi clientsProspection et développementSI décisionnel
	• Offre assurance	<ul style="list-style-type: none">Assurance vieAutomobileCourtageEmprunteursIRDPrévoyanceRequêtes commercialesSanté

Conseillère/Conseiller de clientèle

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none">• Offre bancaire particulier	<ul style="list-style-type: none">• Banque à distance• Bons et comptes à terme• Comptes courants• Crédits à la consommation• Crédits immobiliers• Critères d'octroi• Éléments constitutifs d'un projet immobilier• Épargne bancaire• Épargne logement• Gamme des crédit immobiliers• Gamme des crédits à la consommation• Livrets d'épargne non réglementés• Livrets d'épargne réglementés• Moyens de paiement• Outils de simulation• Outils de simulation et de souscription IDCHAB• Outils de simulation, de souscription IDCC• Procédures d'instruction et de gestion• Services bancaires aux particuliers• Services liés
	<ul style="list-style-type: none">• Offre immobilière	<ul style="list-style-type: none">• AGIMO• Déontologie des agents immobiliers• Gestion• Immobilier ancien• Immobilier neuf• Mandat de gestion• Négociateurs immobiliers• Offre produits et services immobilier• Outils de souscription et d'administration• PACLOC• Procédures• Réglementation• Souscription• TIMO
	<ul style="list-style-type: none">• Offre leasing affacturage particulier	<ul style="list-style-type: none">• Leasing particulier
	<ul style="list-style-type: none">• Offre protection des biens et des personnes particulier	<ul style="list-style-type: none">• Offre Homiris particuliers

Conseillère/Conseiller de clientèle

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Sécurité	• Offre téléphonie particulier	<ul style="list-style-type: none">• Téléphonie
	• Services bancaires	<ul style="list-style-type: none">• BAS (Bank as a service)• Communication bancaire• Flux• Franchises• Lissage de crédits immobiliers• Modes d'amortissement• Monétique• Outils de tarification TAC et de pilotage• Plan de financement• Regroupement de crédits• Solutions de paiement• Tarification des entreprises• Tarification des particuliers• Tarification des professionnels/agri• Tarification des services• Taux d'intérêt• Taux d'usure• Techniques de crédit
	• PSH	
	• Réglementation HSE	<ul style="list-style-type: none">• Normes HSE
	• Secours à la personne	<ul style="list-style-type: none">• Consignes de sécurité• N° d'urgence• SST• Techniques et procédures d'évacuation
	• Sécurité des biens et des personnes	<ul style="list-style-type: none">• Conditions d'accès dans les locaux• Discréption• Dispositif d'urgence• Dispositifs de protection• Environnement de travail• N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité• Vigilance• VIGIPIRATE
	• Sécurité incendie	<ul style="list-style-type: none">• Alerte incendie• Cheminement d'évacuation• Manipulation extincteurs

Conseillère/Conseiller de clientèle



SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis	<ul style="list-style-type: none">• J'identifie les moyens d'améliorer mes méthodes d'apprentissage• Je sollicite le feedback• Je mémorise avec succès de nouvelles connaissances
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	<ul style="list-style-type: none">• J'instaure une communication basée sur des faits concrets et précis sans laisser la place à l'interprétation• Je confronte les interprétations, je m'intéresse à ce que pensent les autres et accepte le débat
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	<ul style="list-style-type: none">• Je sais identifier les problématiques de chacun• Je sollicite le bon interlocuteur (interne ou externe) en cas de besoin
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	<ul style="list-style-type: none">• Je tiens compte de l'intérêt du client dans mes décisions• J'adapte ma posture en fonction de la personne en face
Être force de proposition Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition	<ul style="list-style-type: none">• Je conçois une proposition cohérente en tenant compte des besoins de l'interlocuteur• Je crois en la solution et la supporte• Je convaincs les interlocuteurs de passer à l'action
Être proactif Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir	<ul style="list-style-type: none">• Je suis capable de gérer des projets de manière proactive en identifiant les obstacles et en les surmontant• Je fais preuve d'anticipation en identifiant les tendances du marché et je propose des solutions novatrices
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	<ul style="list-style-type: none">• Je connais les principaux leviers d'action pour améliorer la performance de mon activité• Je suis volontaire au quotidien

Conseillère/Conseiller de clientèle



SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de courage Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit	<ul style="list-style-type: none">• Je fais face aux objections et accepte les défis• En cas de désaccord, je canalise la situation et répond de manière appropriée
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	<ul style="list-style-type: none">• Je trouve des solutions différentes pour résoudre des problèmes complexes• Je m'adapte facilement à de nouvelles situations de travail• Je suis capable de travailler efficacement avec des personnes ayant des points de vue différents• J'ai conscience d'évoluer dans un environnement changeant et incertain
Faire preuve d'esprit critique Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements	<ul style="list-style-type: none">• Capacité à mobiliser ses savoirs sur des opérations simples en autonomie• Capacité à reformuler et à transmettre à un niveau supérieur les opérations nécessitant une connaissance plus avancée
Porter nos valeurs Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs	<ul style="list-style-type: none">• Je connais les lignes de conduites prônées par le groupe• Je comprends les implications de cet engagement dans mon quotidien• J'applique les valeurs du groupe au quotidien
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie	<ul style="list-style-type: none">• Je sais m'exprimer de façon claire à l'écrit et à l'oral• Je prends en compte la communication non-verbale• Je reformule en cas de besoin