

5.14 Fiche Métier – COMPETENCES/ Concepteur et expert produits bancaires et financier

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Chargé / Chargée d'affaires produits financiers • Chargé / Chargée d'affaires financements spécialisés • Chargé / Chargée produits monétiques • Chef de département corporate banking • Chef de département marketing et nouveaux produits bancaires • Chef de produits bancaires • Responsable de produits bancaires • Responsable marché bancaire
2.	Code	REC/UMA/13204
3.	Famille Professionnelle	Banque assurance / Banque
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	Réalise l'étude, la conception et la mise sur le marché de produits bancaires selon la stratégie et l'offre commerciale globale de la banque et la réglementation bancaire. Peut définir un plan média, rendre décision sur l'octroi de crédits. Peut coordonner une équipe.	
6.	Environnement et conditions de travail	
	L'activité de ce métier s'exerce au sein de sièges sociaux de banques, de délégations régionales bancaires en relation avec différents services (marketing, communication, ...). Elle varie selon le type de structure (siège social, délégation régionale, ...) et le type de produit (épargne, placement, financement, ...).	
7.	Conditions d'accès	
	Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de Licence en commerce, finance, ingénierie financière, ... complété par une expérience professionnelle dans le secteur de la banque ou des marchés financiers. La maîtrise du français est exigée. La pratique de l'anglais peut être requise.	
	Activités principales	
	• Identifier les évolutions des produits financiers et des besoins des clients en fonction des données du marché bancaire	

- Définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants
- Etudier la faisabilité économique et technique du produit sur le marché bancaire ciblé et déterminer le planning de lancement
- Définir et mettre en œuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...
- Elaborer les supports d'information destinés aux équipes commerciales (plaquettes de publicité, notices Autorité des Marchés Financiers, ...)
- Suivre et analyser les indicateurs de performance des produits et proposer des ajustements
- Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Analyser des indicateurs de performance des produits	I	P	M	T
2	Etudier la faisabilité économique du produit sur le marché bancaire ciblé	I	P	M	T
3	Concevoir des supports d'information destinés aux équipes commerciales	I	P	M	T
4	Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs	I	P	M	T
5	Définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants	I	P	M	T
6	Etudier la faisabilité technique du produit sur le marché bancaire ciblé	I	P	M	T
7	Déterminer le planning de lancement d'un produit	I	P	M	T
8	Proposer des ajustements et des pistes d'améliorations	I	P	M	T
9	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Compétences transverses & comportementales

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Méthodes d'analyse de risques	I	P	M	T
2	Techniques actuarielles	I	P	M	T
3	Typologie des risques environnementaux et sanitaires	I	P	M	T

4	Caractéristiques des produits d'assurances	I	P	M	T
5	Droit de la sécurité sociale	I	P	M	T
6	Droit du travail	I	P	M	T
7	Droit commercial	I	P	M	T
8	Droit des assurances	I	P	M	T
9	Méthodes d'analyse de risques	I	P	M	T
Compétences managériales					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise