

Fonction

CORRESPONDANT FINANCEMENT DE L'ACCESSION SOCIALE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- CONSEILLER FINANCIER III.1 (H/F) 
- CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE III.2 (H/F) 
- CONSEILLER SPECIALISE PATRIMOINE CONFIRM III.3 (H/F)
- CONSEILLER CLIENTELE III.2 (H/F) 
- CONSEILLER SPECIALISE EN IMMOBILIER III.2 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE EN IMMOBILIER III.3 (H/F)
- CORRESPONDANT FINANCEMENT DE L'ACCESSION SOCIALE III.3 (H/F)
- CONSEILLER CLIENTELE III.3 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE IV.A (H/F)
- CORRESPONDANT FINANCEMENT DE L'ACCESSION SOCIALE IV.A (H/F)
- CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER 3.2 III.2 (H/F)
- CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER 3.3 III.3 (H/F)
- CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER IV.A (H/F)
- CONSEILLER FINANCIER III.2 (H/F) 
- CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE III.2 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE III.3 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE EN PATRIMOINE A DISTANCE IV.A (H/F)
- CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE II.3 (H/F)
- CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE III.1 (H/F)
- CHARGE DE DEVELOPPEMENT CREDIT IMMOBILIER III.1 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE III.2 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE III.3 (H/F)
- CONSEILLER SPECIALISE IMMOBILIER A DISTANCE IV.A (H/F)
- CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE II.3 (H/F)
- CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE III.1 (H/F)
- CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.2 (H/F)
- CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.1 (H/F)
- CONSEILLER BANCAIRE A DISTANCE III.3 (H/F)
- CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT II.3 (H/F)
- CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT III.1 (H/F)
- CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT III.2 (H/F)
- DIRECTEUR SERVICE RELATION CLIENT IV.B (H/F)
- CHARGE D'AFFAIRES SUCCESSION III.3 (H/F)
- CHARGE D'AFFAIRES SUCCESSION IV.A (H/F)
- CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENT VALEURS MOBILIERES III.1 (H/F)
- CONSEILLER BANCAIRE DE PROXIMITE III.1 (H/F)
- CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENT IMMOBILIER III.1 (H/F)

A compétences proches

- CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER 3.3 III.3 (H/F)
- CONSEILLER EXPERT CREDIT IMMOBILIER IV.A (H/F)

Vers une nouvelle orientation

- CONSEILLER SPECIALISE PATRIMOINE CONFIRM III.3 (H/F)
- RESPONSABLE CLIENTELE PARTICULIERS III.3 (H/F) 
- RESPONSABLE CLIENTELE PARTICULIERS IV.A (H/F)

Raisons d'être

La Banque Postale souhaite développer son activité de Financement de l'Accession Sociale en partenariat avec les acteurs de ce marché. Le déploiement puis le développement de cette activité nécessite de créer et d'animer une fonction commerciale sur les territoires. La mission de cette équipe sera d'animer, l'offre et la distribution des produits liés au Financement de l'Accession Sociale auprès des partenaires agréés par la

Banque. La création du poste de Correspondant Financement de l'Accession Sociale (CFAS) obéit à cette logique.

Missions

Développe et anime le portefeuille

Le correspondant Financement de l'Accession Sociale assure la prospection et l'animation commerciale des partenaires référencés.

Il est impliqué dans le démarchage, l'accréditation et le suivi des partenaires

Il assure les visites terrain nécessaires (visites de programmes immobiliers par exemple) et en assure le reporting.

Il participe au renforcement de la synergie avec la DEDT en organisant, par exemple, des réunions en commun avec les bailleurs sociaux afin de développer de nouveaux partenariats dans le cadre de l'accession sociale

Garantit une qualité de service optimale auprès de ses partenaires.

Facilite le montage de dossiers et assure les relations avec les Conseillers instruisant des dossiers de crédit immobilier

Le correspondant Financement de l'Accession Sociale est aussi un commercial mobile en mesure d'aller rencontrer le client potentiel PAS.

Il dispose d'une connaissance des produits liés à l'accession sociale (PAS+ et PTZ)

Il dispose au quotidien des outils nécessaires à son activité, notamment LogIC et I Prescription pour monter des dossiers issus des partenaires, prendre des décisions dans le cadre de sa délégation et traiter les demandes de pré-accord PSLA.

Il possède des aptitudes en management et établit une relation de travail dynamique avec les Conseillers instruisant des dossiers de Crédit Immobilier.

Il garantit la mise en relation des clients issus du Financement de l'Accession Sociale avec les Conseillers Bancaires, et veille à la mise en oeuvre du processus d'optimisation de la créance relationnelle.

Il peut réaliser lui-même la souscription de produits de bancarisation, de MRH et de crédit à la consommation en réponse aux besoins clients

Est l'interlocuteur privilégié des projets de financement de transition énergétique au sein de sa DR :

Il intervient auprès des institutionnels et associations (mairies, SEM...) dans le cadre des programmes et actions de rénovation énergétique et peut être amené instruire les dossiers eco-ptz transmis via ces institutionnels (BtoBtoC)

Il instruit les dossiers eco-ptz qui lui sont transmis par le CNMR-Cl, en débordement d'activité des structures spécialisées eco-ptz

Il dispose de la délégation pour l'octroi de ces dossiers

Joue un rôle d'appui :

Contribue à l'information et à la formation des conseillers des partenaires,

Peut être amené à assurer une entraide dans la prise en charge des dossiers Crédit Immobilier traités dans la Maison de l'Habitat à la demande de son Directeur

Participe aux actions de communication internes et externes

Participe aux actions de communication internes et externes,

Maintient son niveau d'expertise

Maintient son niveau de connaissance et d'expertise en matière de réglementation, de concurrence, des marchés, des produits et services proposés par La Banque Postale en matière de crédits et de prêts immobiliers, ainsi que des produits d'assurance liés pour garantir la fiabilité du conseil (réglementation,...)

Réalise l'ensemble des formations réglementaires qui sont programmées

Exerce l'ensemble de ses activités dans le respect des règles déontologiques de La Banque Postale, de la charte du contrôle interne de La Banque Postale, de la réglementation bancaire et financière, ainsi que de la réglementation applicable au domaine de l'assurance liée au crédit et aux lois Informatiques et Libertés

Connaît et applique les procédures relevant de son activité et du marché

Applique les règles de vigilance et les procédures de détection définies dans le cadre de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Compétences

Banque de détail

Crédit immobilier

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme et des produits de l'offre Crédit immobilier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Marché Particulier

Connaître les spécificités de la clientèle Particulier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Comportementales Socles

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Efficacité professionnelle

Transfert de compétences

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils et les leviers d'action permettant de faire preuve de pédagogie. Savoir transmettre des connaissances.

Pilotage et gestion de l'activité

Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes, . . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

Relation Client

Vente Conseil client

Etre capable de faire vivre une expérience client de qualité à travers une posture de service et de conseil. Respecter le devoir de conseil en coconstruisant la solution la plus adaptée aux besoins du client. Apporter un conseil de qualité au client dans une logique de satisfaction et de fidélisation. Maitriser l'argumentation afin de conclure la vente.

Risques et réglementation

Éthique et déontologie

Connaître et appliquer les règles de déontologie, de confidentialité et d'éthique (orientée client).

Risques de crédit

Maîtriser les risques de crédit dans le cadre de sa fonction et conformément à son niveau de délégation. Utiliser les outils de scoring. Appliquer les règles de délégation. Savoir analyser le risque client.

Fraude et lutte contre blanchiment et financement du terrorisme

Déetecter les fraudes et remonter les alertes. Appliquer le dispositif LCB FT sur son domaine d'activité et connaître l'organisation et les moyens mis en place au sein du Groupe.

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Vente

Ventes en face à face

Appliquer les méthodes de vente. Synthétiser les informations client et faire des propositions commerciales adaptées aux besoins et aux projets du client. Faire preuve de proactivité commerciale en proposant notamment des offres connexes adaptées au client. Prendre des décisions au cas par cas et savoir refuser en expliquant pourquoi. Savoir identifier l'expert adapté au besoin du client et l'intégrer dans le processus de conseil ou de vente.

Détection du potentiel commercial

Mener une découverte approfondie du client par un questionnement approprié et une écoute active. Identifier son potentiel commercial à partir des informations recueillies afin de développer son portefeuille client, dans une perspective de conquête et de fidélisation. Ajuster le temps passé au potentiel commercial du client.

Ventes à distance

Adapter les techniques de vente et les postures à une relation commerciale à distance et faire des propositions commerciales adaptées aux besoins et aux projets du client. Prendre des décisions au cas par cas et savoir refuser en expliquant pourquoi. Savoir identifier l'expert adapté au besoin du client et l'intégrer dans le processus de conseil ou de vente.

Prospection

Mettre en oeuvre une démarche permettant d'acquérir de nouveaux clients en recherchant des clients potentiels (prospects). Utiliser la recommandation et créer / animer un réseau professionnel pour capter de nouveaux clients.

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Environnement de travail

Rattachement hiérarchique : Directeur de Maison de l'Habitat

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49