

## CONSEILLER PRIVÉ - PARIS ET IDF H/F

### Détail de l'offre

#### Informations générales

##### Entité

Filiale du Groupe Crédit Agricole depuis 2003, LCL est aujourd'hui l'une des plus grandes banques de détail en France.

Grâce à son réseau de 2000 agences et centres d'affaires entreprises, sa banque à distance et sa banque privée, LCL accompagne 6 millions de clients particuliers et professionnels, et est la banque d'une entreprise sur trois.



L'ambition de LCL est de devenir la banque relationnelle et digitale de référence en ville en capitalisant, sur une démarche de qualité, d'innovation et de simplification, au service des clients.

##### Référence

2019-36861

##### Date de parution

06/02/2019

#### Description du poste

##### Type de métier

Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients

##### Type de contrat

CDI

##### Missions

Le réseau d'agences LCL propose aux particuliers et professionnels une gamme de produits et services bancaires complète. Plaçant la satisfaction du client au coeur de leurs préoccupations, les conseillers LCL construisent avec eux une relation de confiance par un conseil adapté et la vente de produits en adéquation avec leurs besoins.

Intégré au sein d'une agence LCL, vous êtes l'interlocuteur privilégié d'une clientèle ayant un montant d'avoirs exigeant un niveau d'expertise élevé. Vous commercialisez des produits et services de banque et d'assurance complexes (OPC, titres, portefeuilles d'actions...) et conseillez vos clients sur les différents placements ainsi que sur des questions juridiques ou fiscales.

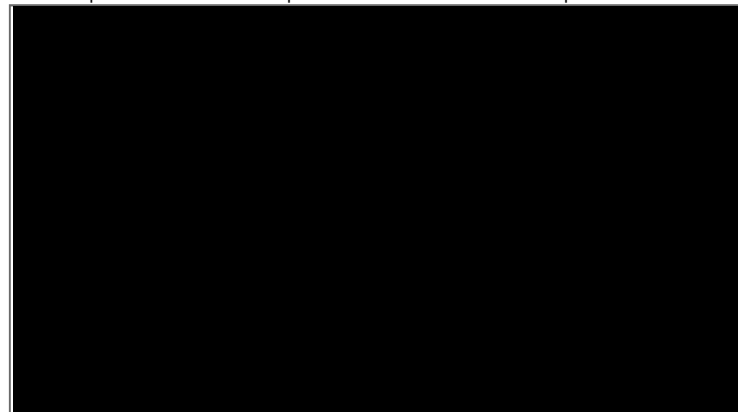
Vos responsabilités sont de deux ordres : garantir la qualité de l'ensemble de la relation commerciale avec vos clients, et conseiller vos clients dans la constitution et l'optimisation de leur patrimoine.

Vos missions sont les suivantes :

- Effectuer l'analyse patrimoniale dans son ensemble et détecter les besoins des clients ;
- Mettre en valeur, négocier et vendre les avantages de l'offre bancaire LCL classique (mandat de gestion, produits de capitalisation, produits de diversification, crédits patrimoniaux...);
- Proposer des produits élaborés et plus spécifiques tels que l'assurance-vie ou la gestion sous mandat ;
- Veiller à la maîtrise des risques ;
- Développer un portefeuille de clients.

Une expérience réussie vous permettra d'évoluer au sein de la banque commerciale (ex : Conseiller clientèle Professionnels, Directeur d'Agence...) ou au sein de la Banque Privée.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.



#### Localisation du poste

##### Zone géographique

Europe, France, Ile-de-France

## **Critères candidat**

### **Niveau d'études minimum**

Bac + 5 / M2 et plus

### **Formation / Spécialisation**

Jeunes diplômés :

- Ecole de Commerce / IAE / Université
- Gestion de patrimoine

Un premier contact avec la banque, via un stage ou un contrat en alternance, est requis.

Expérimentés :

- Bac +3 à Bac +5
- Ecole de Commerce / IAE / Université

Une expérience de 3 ans minimum est requise.

### **Niveau d'expérience minimum**

0 - 2 ans

### **Compétences recherchées**

- Très bon relationnel
- Sens de la négociation et de l'objectif
- Sens de l'écoute, capacité à travailler en équipe
- Autonomie, capacités d'analyse et de synthèse
- Expertise en gestion de patrimoine
- Appétence forte pour l'environnement économique, fiscal et juridique