

BANKOVNÍ PORADCE

Alternativní názvy pozice:	Poradce, Relationship Manager, Osobní bankéř
Odborný směr:	Finančnictví a pojišťovnictví
Název podnikového oddělení:	Retailové bankovníctví
Statistická klasifikace (KZAM):	24132 bankovní makléř, poradce, expert, dealer
Přímý nadřízený:	Ředitel pobočky, vedoucí skupiny bankovních poradců
Podřízení:	-

Stručná charakteristika pracovního místa

Zajišťuje základní obchodní a poradenské služby v oblasti hotovostních a bezhotovostních produktů, jednoduchých produktů v oblasti drobného a komerčního bankovníctví, v rozsahu určených standardů s cílem realizovat prodej, zvyšovat tržby a zajistit spokojenost klientů.

Hlavní pracovní činnosti

- podílí se na procesu akvizice klientů s obsluhou s cílem získat nové klienty pro danou organizaci
- poskytuje poradenské služby klientům a kvalitní informace o produktech a službách dané organizace
- zabezpečuje uzavírání smluv s klienty v rámci stanovených limitů a standardů s cílem zajistit veškeré smluvní náležitosti
- zajišťuje evidenci klientů a vede dokumentaci spojenou se svěřenými činnostmi, případně předává veškeré informace tak, aby byly řádně uloženy a dále zpracovány
- zpracovává smluvní dokumentaci k uzavřeným obchodům, vč. zadávání do bankovních systémů
- nese odpovědnost za obchodní výsledky, za plnění osobních plánů a za kvalitu poskytovaných služeb
- interně komunikuje se spolupracovníky (zejména obchodního oddělení, bankovními poradci), či manažerem při řešení nestandardních situací a při zprostředkování poskytování složitějších produktů privátního a firemního bankovníctví
- velmi intenzivně externě komunikuje s klienty při poskytování informací o produktech a službách dané organizace, vyřizuje jejich požadavky, akviziční činnosti, uzavírání smluv, vyřizování reklamací, atd.
- provádí odborné činnosti - schvaluje a poskytuje úvěrové obchody, včetně kontokorentů v rámci pravomocí stanovených nadřízeným
- aktivně využívá interního sazebníku v rozsahu oprávnění stanovených pro svou pracovní pozici
- provádí činnosti v oblasti školení a vzdělávání zaměstnanců dané organizace v rámci své profesní působnosti, odbornosti a specializace

Požadavky na vzdělání a praxi

- středoškolské vzdělání s praxí do 1 roku, vysokoškolské vzdělání spíše ekonomického směru



Dovednosti

- poskytování konzultační a poradenské služby klientům o bankovních produktech a službách včetně produktů dceřiných společností banky
- prodejní dovednosti

Odborné znalosti

- základní znalost bankovníctví
- dobrá znalost finančních produktů dané organizace
- znalost bezpečnostních pravidel a přístupů při práci s bankovním systémem
- znalost všeobecných i produktových norem dané organizace
- znalost akvizičních a prodejních technik
- znalost obecně platných právních předpisů, řídicích aktů organizace a příslušné oborové legislativy
- odborná způsobilost podle příslušné legislativy

Osobní předpoklady

- orientace na výsledky
- proklientský přístup
- proaktivní a iniciativní chování
- smysl pro kvalitu
- přesvědčivost a schopnost ovlivnit druhé
- empatie a sebeovládání
- samostatnost a důvěryhodnost
- vstříčný přístup, příjemné vystupování a nekonfliktnost

Obecné způsobilosti

- organizování a plánování práce - stanovení činností potřebných k dosažení cíle a časové rozvržení jednotlivých činností
- jednání s lidmi - aktivní naslouchání a pochopení podstaty sdělení
- vyjednávání a přesvědčovací schopnosti - nacházení a užívání správných argumentů
- komunikační schopnosti - chápání, ovlivňování a komunikace s lidmi
- práce s informacemi - vyhledávání relevantních informačních zdrojů
- analyzování a řešení problémů - logické myšlení - rozpoznání klíčových informací, rozpoznání souvislosti mezi problémy
- rozhodnost - kritické posuzování možných řešení a přijetí odpovědnosti za případná rizika
- pružnost v myšlení a jednání (adaptabilita, flexibilita, přizpůsobivost, improvizací způsobilosti)
- tvořivé myšlení - podávání námětů na nové postupy a řešení
- jazykové způsobilosti - plynulá znalost českého jazyka, případně jiného jazyka podle klientů firmy
- kvalitní mluvený projev – schopnost prezentovat a školit větší skupinu lidí
- počítačové způsobilosti - ovládání MS Office, eventuelně příslušného firemního SW
- právní způsobilost - orientace v obchodně smluvní problematice
- osobní rozvoj - ochota vzdělávat se a pracovat na sobě

