



Rôles généraux système de certification conseiller/-ère clientèle banque

Programme : Wealth Management Advisor CWMA

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestion de fortune / mandats Wealth Management (International) Private Banking Conseil en placement spécialisé Clients fortunés (HNWI / UHNWI) <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none"> Programme Wealth Management Advisor Body of Knowledge CWMA 	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestion de fortune / mandats Wealth Management (International) Private Banking Conseil en placement spécialisé Clients fortunés (HNWI / UHNWI)

Programme : Conseiller clientèle affluent

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> Clients affluent Affluent Banking Clientèle placements Conseil en placement Particuliers fortunés <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none"> Programme conseiller clientèle affluent Body of Knowledge clientèle Affluent 	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> Clients affluent Affluent Banking Clientèle placements Conseil en placement Particuliers fortunés



Swiss Association for Quality

Programme : Corporate Banker CCoB

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Entreprises et gros clients institutionnels• Corporate- & institutional Clients• Groupes (interdépendances internationaux)• Clients institutionnels• Gros clients commerciaux <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none">• Programme Corporate Banker• Body of Knowledge CCoB	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Entreprises et gros clients institutionnels• Corporate- & institutional Clients• Groupes (interdépendances internationaux)• Clients institutionnels• Gros clients commerciaux

Programme : Conseiller clientèle PME

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clients PME• Clients commerciaux• Clients de la distribution• Clients de petites entreprises• Petits clients commerciaux <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none">• Programme conseiller clientèle PME• Body of Knowledge clientèle PME	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clients PME• Clients commerciaux• Clients de la distribution• Clients de petites entreprises• Petits clients commerciaux



Swiss Association for Quality

Programme : Conseiller clientèle individuelle

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clientèle individuelle• Segment supérieur Retail banking• Conseil investissement / hypothèque privé• Conseil crédit- et hypothèque• Conseil investissements standardisé• Clients fortune moyenne <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none">• Programme conseiller clientèle individuelle• Body of Knowledge clientèle individuelle	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clientèle individuelle• Segment supérieur Retail banking• Conseil investissement / hypothèque privé• Conseil crédit- et hypothèque• Conseil investissements standardisé• Clients fortune moyenne

Programme : Conseiller clientèle privée

Fonctionnel	Professionnel	Méthodique
<p>Porte responsabilité pour des clients dans un des segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clientèle privée• Détenteurs de compte, paiement & épargne• Segment inférieure Retail• Clientèle de base Retail• Petits clients <p>Dispose d'un portefeuille de clients dans le segment respective ou y participe, ou travaille en tant que spécialiste indépendant pour des clients et entretient avec ceux-ci des contacts directs.</p>	<p>Dispose de connaissances des produits et services selon l'étendue et la forme du</p> <ul style="list-style-type: none">• Programme conseiller clientèle privée• Body of Knowledge clientèle privée	<p>Dispose des capacités et compétences prouvées dans le conseil des clients concernant les segments suivants ou un segment apparenté de la banque</p> <ul style="list-style-type: none">• Clientèle privée• Détenteurs de compte, paiement & épargne• Segment inférieure Retail• Clientèle de base Retail• Petits clients