

C1208

COURTIER / COURTIÈRE EN BANQUE

Emploi
cadreTransition
numérique

Autres emplois décrits

- Chargé / Chargée de clientèle de courtage
- Courtier / Courtière en crédit
- Courtier / Courtière en gestion de patrimoine
- Courtier / Courtière en prêt
- Courtier / Courtière en prêts immobiliers

Définition

- Conseille les particuliers dans leur recherche de prêt auprès des banques.
- Analyse, évalue et apporte son expertise afin de proposer la meilleure offre au regard de la situation de ses clients.
- Accompagne ses clients jusqu'à la signature de la transaction.

Accès à l'emploi

Une expérience de 3 ans minimum en entreprise est fréquemment requise. Ce poste peut néanmoins être ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

Il est recommandé de se renseigner auprès des autorités ou organismes de réglementation tels que l'ACPR ou l'AMF pour obtenir des informations précises sur les exigences réglementaires relatives à l'emploi de courtier en banque, celles-ci pouvant varier selon les juridictions.

Certifications et diplômes :

- BTS Assurance, Banque, Conseiller de clientèle...
- DUT Carrières juridiques, Techniques de commercialisation
- BUT spécialité carrières juridiques parcours patrimoine et finance
- Diplôme de l'École nationale d'assurances
- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'école d'ingénieurs
- Master Droit des assurances, banque, finance, assurance...

Compétences

Savoir-faire

Respecter la confidentialité des informations

Structurer, synthétiser des informations

Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles

Assurer une veille permanente sur l'évolution législative autour de la finance, des taux d'intérêt, des aides à l'emprunt et l'achat immobilier

Organisation

Gestion et contrôle	Analyser la situation financière d'un client : vérification de ses revenus, de ses dettes, des dispositifs légaux et de sa capacité de remboursement
	Monter un dossier de crédit
	Réévaluer le projet du client compte tenu de l'analyse financière effectuée
	Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits Aider à la mise à niveau du dossier à transmettre aux banques
Pilotage et maîtrise des coûts	Conseiller sur le choix de la banque en fonction des taux et contreparties proposés par celle-ci (taux, assurance, échéance...)
	Comparer les offres de plusieurs banques pour trouver un financement adapté au prêt immobilier convenu avec le client
	Rechercher différentes banques susceptibles d'accepter le dossier de financement établi par le courtier
	Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires
Développement commercial	Développer et fidéliser la relation client
	Développer un portefeuille clients et prospects
Conseil, Transmission	Accompagner dans la validation du dossier et dans la signature du dossier
	Conseiller sur les prêts (taux, échéances, volume)
Relation client	Recueillir et analyser les besoins client
	Ecouter les besoins des clients
	Conseiller le client lors des négociations avec la banque
	Accompagner le client à la validation du dossier par la banque
	Faire le point avec le client après acceptation du dossier par les différentes banques
Communication	Accompagner le client en cas de litige ou de nouveaux projets
	Convaincre, négocier
	Favoriser l'entente, la collaboration
Stratégie de développement	Concevoir et gérer un projet
	Constituer un réseau de professionnels du milieu (agents immobiliers, notaires...) pour accéder aux différentes informations et orienter ses clients
Qualité	Mettre au point le dossier de financement adapté à la situation de son client
Data et Nouvelles technologies	Collecter l'ensemble des justificatifs clients
	Réaliser une analyse statistique
	Mettre à jour un dossier, une base de données





Savoir-être professionnels

	Faire preuve de rigueur et de précision Faire preuve d'autonomie Prendre des initiatives et être force de proposition Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
--	---

Savoirs

Domaines d'expertise	Marché et acteurs de l'assurance (compagnies, intermédiaires, produits et prestations proposés...) Négociation Évolution du marché immobilier
Normes et procédés	Analyse des risques financiers Maîtrise des concepts théoriques et techniques de la banque et des assurances (taux d'intérêt, prêts, calculs de solvabilité...)

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Au domicile d'un particulier Déplacements professionnels
	Horaires et durée du travail	Travail en horaires décalés Travail en journée
	Publics spécifiques	Clientèle d'affaires Particuliers
	Statut d'emploi	Salarié secteur privé (CDI, CDD) Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance
