C1208
COURTIER / COURTIÈRE EN BANQUE

Emploi cadre

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

Le courtier en banque facilite les transactions financières, notamment en matière de prêts, crédits et financements entre les clients et les banques.

- Accompagne les clients dans toutes les étapes du processus de prêt, de la demande initiale jusqu'à la signature
- Assure le suivi des dossiers clients et la mise à jour des informations financières
- Négocie avec les établissements bancaires pour obtenir les meilleures conditions de prêt
- Développe et maintient un réseau de partenaires financiers pour diversifier les offres de prêts
- Conseille les clients sur les différentes options de restructuration de prêts et d'investissement

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un niveau Bac + 2 à Bac + 5 BTS, Licence ou Master finance, banque, droit des assurances.
La certification AMF est obligatoire pour certaines activités de courtage.

Certifications et diplômes :

- Master mention finance
- MSc finance
- Expert en finance d'entreprise
- Diplôme spécialisé en finance - master in finance
- Diplôme d'études supérieures spécialisées en finance

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- 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
- Convaincre, négocier

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- 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
- Conseiller sur le choix de la banque en fonction des taux et contreparties proposés (taux, assurance, échéance...)
- Comparer les offres de plusieurs banques pour trouver un financement adapté au prêt immobilier convenu avec le client

Développement économique

- Développer un portefeuille clients et prospects
- Recueillir et analyser les besoins client
- Conseiller le client lors des négociations avec la banque
- Mettre au point le dossier de financement adapté à la situation de son client
- Constituer un réseau de professionnels du milieu (agents immobiliers, notaires...) pour accéder aux différentes informations et orienter ses clients

Management, Social, Soin

- Accompagner dans la validation du dossier et dans la signature du dossier

Savoir-faire secondaires

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter la confidentialité des informations
- Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles
- Favoriser l'entente, la collaboration
- Ecouter les besoins des clients

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- 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
- Analyser et gérer les risques financiers
- Concevoir des montages financiers complexes
- Monter et décisionner un dossier de financement
- Rechercher différentes banques susceptibles d'accepter le dossier de financement établi par le courtier
- Négocier des conditions de financement avec des banques
- Suivre un contrat, vérifier le respect des clauses contractuelles
- Gérer des réclamations et litiges
- Accomplir des formalités administratives et réglementaires
- Collecter l'ensemble des justificatifs clients

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- 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
- Conseiller sur les prêts (taux, échéances, volume)
- Concevoir et gérer un projet
- Rechercher des financements, des investisseurs

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données — Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Etre force de proposition
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de sens des responsabilités

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse des marchés
- Marché et acteurs de l'assurance (compagnies, intermédiaires, produits et prestations proposés...)
- Techniques de négociation avancées
- Evolution du marché immobilier
- Conseil financier
- Stratégies d'investissement

Normes et procédés

- Réglementation bancaire
- Analyse des risques financiers
- Maîtrise des concepts théoriques et techniques de la banque et des assurances (taux d'intérêt, prêts, calculs de solvabilité...)
- Conformité réglementaire

Techniques professionnelles

- Techniques de communication
- Planification financière

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En bureau d'études

Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail en journée

Lieux et déplacements

- Zone départementale

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle de professionnels
- Particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Types de structures

- Cabinet libéral
- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail