

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

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'Ecole nationale d'assurances
- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'école d'ingénieurs
- Master Droit des assurances, banque, finance, assurance...
- Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

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
- Constituer un réseau de professionnels du milieu (agents immobiliers, notaires...) pour accéder aux différentes informations et orienter ses clients

Management, Social, Soins

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Mettre au point le dossier de financement adapté à la situation de son client

Savoir-faire secondaires

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter la confidentialité des informations
- Structurer, synthétiser des informations
- Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles
- Collecter l'ensemble des justificatifs clients
- Favoriser l'entente, la collaboration

Transition numérique

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
- Rechercher différentes banques susceptibles d'accepter le dossier de financement établi par le courtier
- Négocier des conditions de financement avec des banques

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Ecouter les besoins des clients
- 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
- Accompagner le client en cas de litige ou de nouveaux projets
- Concevoir et gérer un projet

Management, Social, Soins

- Conseiller sur les prêts (taux, échéances, volume)

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Réaliser des analyses statistiques pour identifier les tendances de qualité
- Mettre à jour un dossier, une base de données

Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve d'autonomie
- Etre 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...)
- Techniques de négociation avancées
- Evolution 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