

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

- Avec une expertise de conseil pour les prêts immobiliers en banque, analyse et évalue les différentes offres de prêts immobiliers présentes dans l'environnement économique au regard de la situation de ses clients.
- Sert d'intermédiaire et intervient pour conseiller et orienter au mieux les particuliers dans leur recherche de prêt, tant sur les montants, les taux d'intérêt et les échéances de remboursement possibles.

Accès à l'emploi

Une expérience de trois ans minimum en entreprise est fréquemment requise. Ce poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

Certifications et diplômes :

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

Compétences

Savoir-faire

<p>Organisation</p>	<p>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.</p> <p>Collecter l'ensemble des justificatifs clients</p> <p>Conseiller sur les prêts (taux, échéances, volume)</p> <p>Établir, mettre à jour un dossier, une base de données</p> <p>Mettre au point le dossier de financement adapté à la situation de son client.</p> <p>Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles</p> <p>Respecter la confidentialité des informations</p> <p>Structurer, synthétiser des informations</p>
<p>Gestion et contrôle</p>	<p>Analyser la situation financière d'un client : vérification de ses revenus, de ses dettes, des dispositifs légaux et de sa capacité de remboursement</p> <p>Monter un dossier de crédit</p> <p>Réévaluer le projet du client compte tenu de l'analyse financière effectuée.</p> <p>Monter des dossiers de prêt immobilier ou de rachat de crédits</p> <p>Aider à la mise à niveau du dossier à transmettre aux banques</p>
<p>Pilotage et maîtrise des coûts</p>	<p>Conseiller sur le choix de la banque en fonction des taux et contreparties proposés par celle-ci (taux, assurance, échéance...).</p> <p>Mettre en concurrence différentes banques dans la recherche d'un financement pour le prêt immobilier convenu avec le client</p> <p>Rechercher différentes banques susceptibles d'accepter le dossier de financement établi par le courtier.</p> <p>Rechercher et négocier des offres de crédit auprès de partenaires bancaires</p>
<p>Développement commercial</p>	<p>Développer et fidéliser la relation client</p> <p>Développer un portefeuille clients et prospects</p>
<p>Conseil, Transmission</p>	<p>Accompagner dans la validation du dossier et dans la signature du dossier.</p>
<p>Relation client</p>	<p>Écoute des besoins des clients</p> <p>Recueillir et analyser les besoins client</p> <p>Conseiller le client lors des négociations avec la banque</p> <p>Accompagner le client à la validation du dossier par la banque</p> <p>Faire le point avec le client après acceptation du dossier par les différentes banques</p> <p>Accompagner le client en cas de litige ou de nouveaux projets</p>
<p>Communication</p>	<p>Convaincre, négocier</p> <p>Favoriser l'entente, la communication et relayer les informations</p>

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

Recherche, Innovation

Réaliser une analyse statistique

Savoir-être professionnels

Faire preuve d'autonomie

Faire preuve de rigueur et de précision

Prendre des initiatives et être force de proposition

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Connaissance du marché et des acteurs de l'assurance (compagnies, intermédiaires, produits et prestations proposés...)

Négociation

Évolution du marché immobilier

Domaines d'expertise

Analyse des risques financiers

Maîtrise des concepts théoriques et techniques de la banque et des assurances (taux d'intérêt, prêts, calculs de solvabilité...)

Normes et procédés

Contextes de travail



Publics spécifiques

Clientèle d'affaires

Particuliers

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance
