

LES MÉTIERS DE LA BANQUE



Qu'est qu'une banque de détail?

Définition

- Il s'agit de banque commerciale, type de banque le plus connu du grand public.



Quelques repères sur les banques :

- 450 banques en France
- 36 000 agences bancaires en France
- Les banques françaises sont implantées dans plus de 90 pays

Les principales banques françaises



■ 39 caisses régionales

- LCL
- BforBank
- CA Assurances
- Sofinco (CACF)
- CA Leasing & Factoring



■ Banque nationale

- HelloBank!
- Cardif
- Cetelem
- Arval
- BNP Factor



■ Banque nationale

- Crédit du Nord
- Boursorama
- ALD
Automotive
- Franfinance
- Shine

Les principales banques françaises



■ *Groupe bancaire*

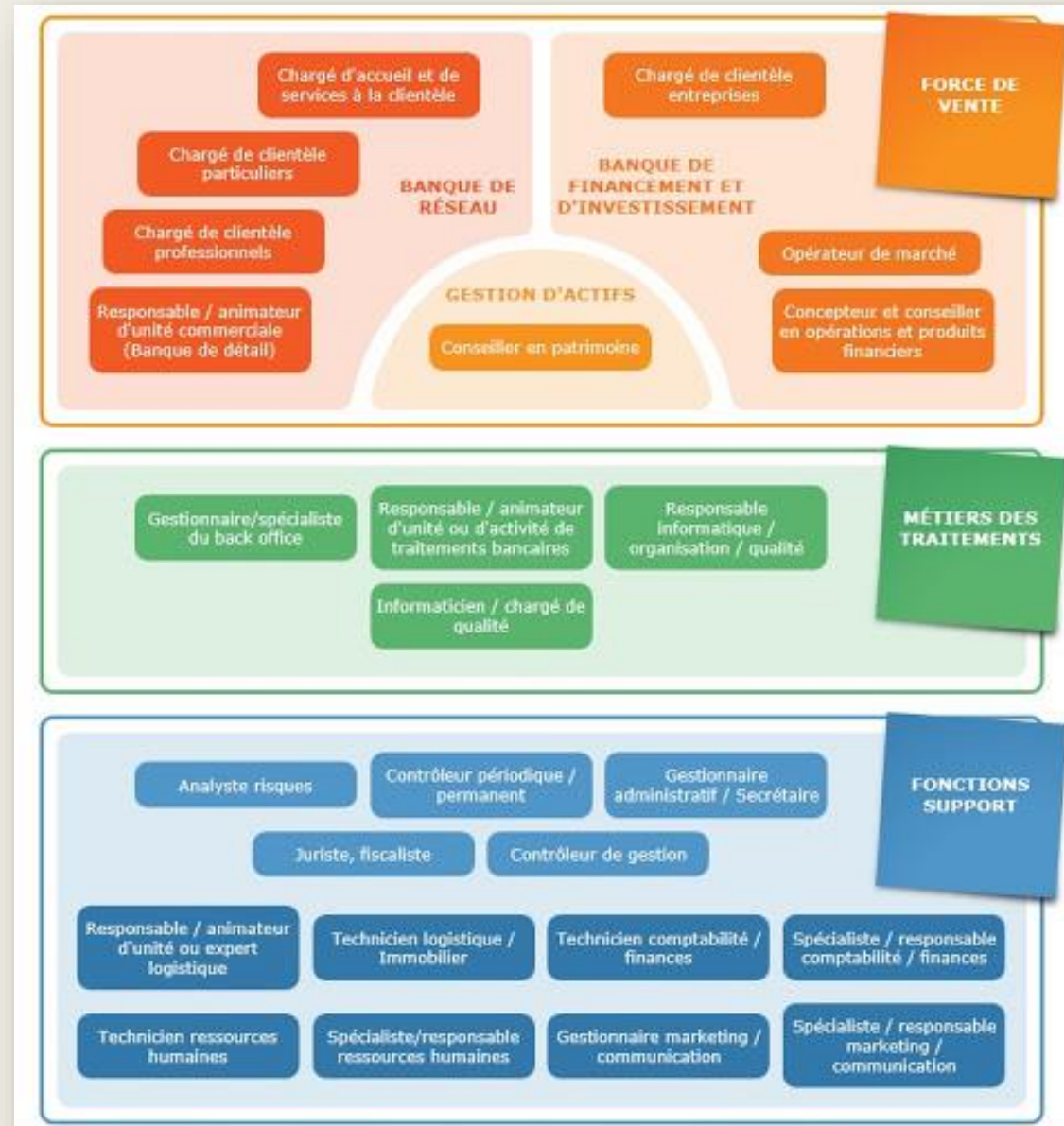
- *15 Caisses d'Epargne*
- *14 Banques Populaires*
- *Natixis*
- *Oney Bank*
- *BPCE International*



■ *Groupe bancaire*

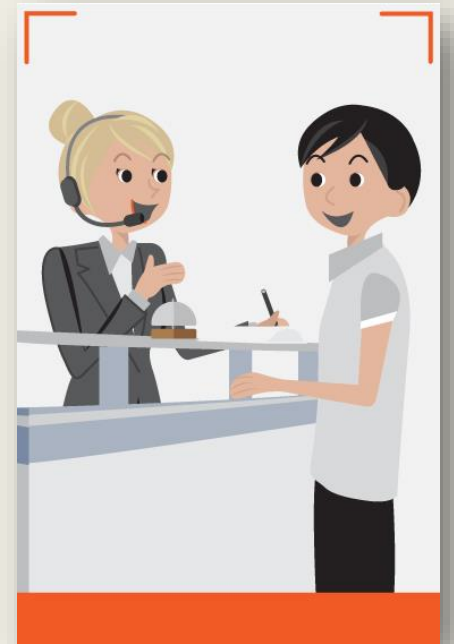
- *13 fédérations du Crédit Mutuel*
- *6 caisses régionales du CIC*
- *Groupe Cofidis : Monabanq, Cofidis, Creatis*
- *Assurances du Crédit Mutuel*
- *Leetchi*

Métiers de la banque : 3 types



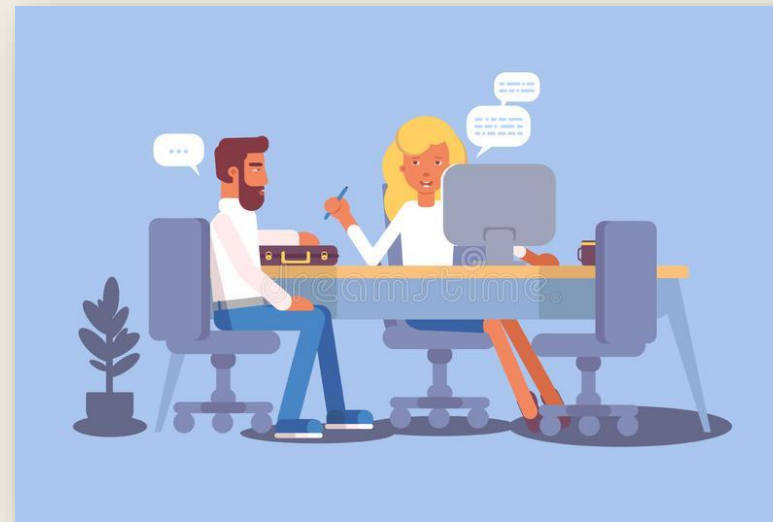
Chargé d'accueil

- Le chargé d'accueil est le premier contact du client en agence.
- Il accueille, renseigne et oriente la clientèle. Son activité est centrée sur la relation commerciale.
- Missions :
 - *Accueillir, renseigner, détecter les besoins, conseiller et orienter la clientèle vers le bon interlocuteur*
 - *Organiser des rendez-vous pour les chargés de clientèle*
 - *Assister, si nécessaire, le client dans la réalisation des opérations courantes*
 - *Travailler en étroite collaboration avec les chargés de clientèle*
 - *Effectuer des ventes de produits et de services bancaires de base à partir d'un portefeuille de clientèle*
 - *Accompagner les clients dans l'utilisation des services à distance (automate, banque en ligne, applications mobiles)*
 - *Gérer la conformité et les risques associés aux produits et services offerts*
- Pas de portefeuille
- Rem : 24-27K€ fixe
- Bac à Bac+2



Chargé de clientèle particuliers

- Le chargé de clientèle particuliers est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque.
- Il conseille sur les produits et les services pour répondre au mieux à ses attentes.
- Missions :
 - *Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement*
 - *Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux particuliers*
 - *Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements en l'orientant si nécessaire vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque*
 - *Prospecter de nouveaux clients*
- Portefeuille de 400 à 600 clients
- Rem : 25-35K€ fixe
- Bac+2 à +4



Chargé de clientèle professionnels

- Le chargé de clientèle professionnels accompagne et aide les clients professionnels (professions libérales, commerçants, artisans...) dans le développement de leurs activités.
- Il gère la plupart du temps à la fois les comptes privés et les comptes professionnels de ses clients.
- Missions :
 - *Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux professionnels*
 - *Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements en l'orientant si nécessaire vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque*
 - *Gérer et développer un portefeuille de clients professionnels*
 - *Vérifier la qualité des informations comptables et financières*
 - *Identifier les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)*
 - *Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques*
 - *Prospecter de nouveaux clients*
 - *Entretenir des relations avec les professionnels par la tenue de points réguliers*
 - *Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...)*
- Portefeuille de 80 à 200 clients
- 0 et 1,5M€ de CA annuel
- Licence Banque
- Rem : 27- 38 K€ fixe



Conseiller en patrimoine (Conseiller privé)

- Le conseiller en patrimoine est un professionnel spécialisé dans la gestion d'actifs de la clientèle. Depuis, une dizaine d'année, ce métier s'est beaucoup développé. Il fait appel à des compétences étendues, suite aux nombreuses règles juridiques et fiscales et à la multiplication des produits financiers.
- Missions :
 - Analyser le patrimoine de ses clients et établir un diagnostic
 - Promouvoir et vendre des produits et des services bancaires à vocation patrimoniale
 - Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements
 - Entretenir des relations avec les investisseurs et gestionnaires financiers
 - Apporter son expertise aux chargés de clientèle
 - Coordonner son activité avec les chargés de clientèle
 - Prospecter de nouveaux clients
 - Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
 - Actualiser les fichiers commerciaux
- Gestion d'un portefeuille de clients ayant des avoirs supérieurs à 250K€
- Master en Gestion de Patrimoine
- Rem : 37- 45 K€ fixe



Directeur d'agence / Responsable d'unité

- Avec son équipe il développe l'activité de son agence dans son secteur géographique.

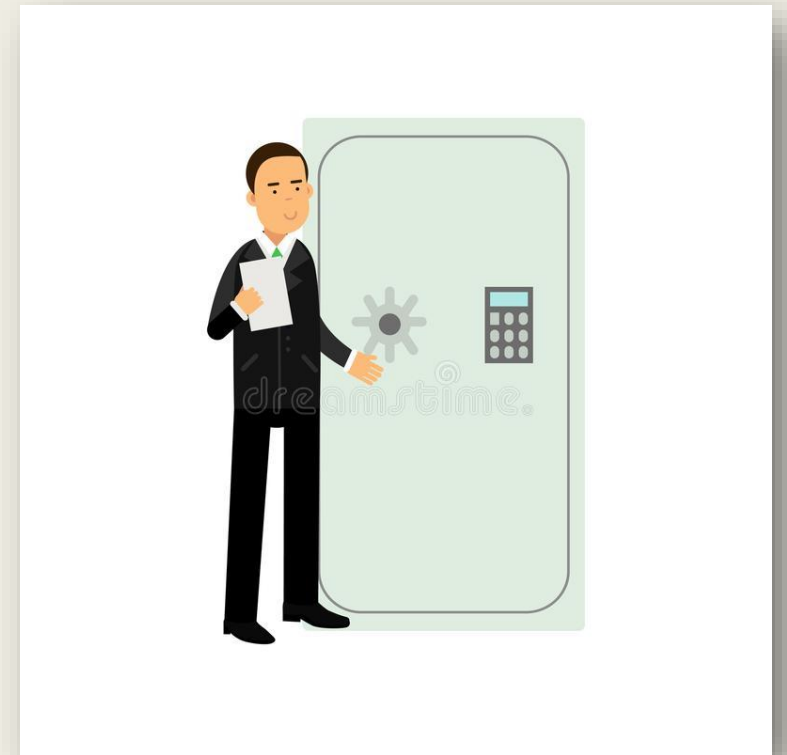
- Missions :

- Définir un plan d'action de développement de l'unité
- Maîtriser les équilibres financiers et les risques de l'unité
- Assurer le développement de l'unité sur les différents marchés
- Veiller au respect des consignes de sécurité
- Veiller au respect des règles de conformité
- Accompagner les conseillers sur les montages financiers complexes
- Former ses collaborateurs à l'évolution réglementaire et les nouveaux produits
- Traiter les litiges entre ses collaborateurs et les clients
- Définir les objectifs des collaborateurs
- Répartir les tâches et assurer l'organisation de l'unité
- Animer et organiser les réunions internes
- Procéder aux entretiens annuels et fixer les objectifs à atteindre
- Repérer et définir les besoins en formation des collaborateurs
- Coordonner les activités de prospection

- Gestion d'un petit portefeuille pro ou privé

- Master en Management – Formation bancaire interne

- Rem : 39 - 45 K€ fixe



Chargé de clientèle entreprises

- Le chargé de clientèle « entreprises » conseille et fidélise des entreprises réalisant un chiffre d'affaires important. Il est amené à faire la promotion et la vente des produits et services bancaires pour le compte de la banque. Il propose des services bancaires regroupant à la fois les placements ou des produits touchant des stratégies de gestion financière des immobilisations. Il gère également les demandes de financement par prêts bancaires et propose aussi des produits d'assurance.
- Missions :
 - *Promouvoir et vendre les produits et services de bancassurance aux entreprises (ex : la couverture de change, l'affacturage)*
 - *Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements en l'orientant, si nécessaire, vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque*
 - *Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...)*
 - *Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques*
 - *Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties*
 - *Analyser les bilans des entreprises pour maîtriser les risques des financements accordés (fraude fiscale, blanchiment, défaut, faillite...)*
 - *Faire un suivi du réseau d'apporteurs d'affaires (courtiers, avocats, notaires ...)*
 - *Participer aux commissions d'octroi de crédit*
 - *Gérer et développer, par de la prospection, le portefeuille de clients « entreprises »*
 - *Assurer le suivi de l'évolution de chaque client du portefeuille*
 - *Entretenir des relations avec les entreprises par la tenue de points réguliers*
- 30 à 100 PME, PME ou grandes entreprises.
- Ecole de commerce ou d'ingénieurs ou ITB ou CESB
- Rem : 40 - 70 K€ fixe



Chargé de clientèle en agriculture

- Il développe, conseille et gère une clientèle dédiée au domaine de l'agriculture dans le respect des risques de la profession bancaire. Il est chargé de commercialiser des produits financiers très divers auprès d'une clientèle composée d'exploitants agricoles.
- Missions :
 - *Développer votre portefeuille de clients;*
 - *Garantir la qualité des services offerts (études de dérogations tarifaires et de rentabilité) ;*
 - *Assurer la gestion quotidienne de vos clients en maîtrisant le risque et la rentabilité ;*
 - *Etudier les demandes de crédit ;*
 - *Suivre l'évolution des risques ;*
- Portefeuille de clients exerçant (ou ayant exercé) une activité agricole ou viticole
- Bac+2 à Bac+5. La connaissance du secteur agricole/viticole est privilégiée de même qu'une première expérience commerciale.
- Rem : 30 - 40K€ fixe



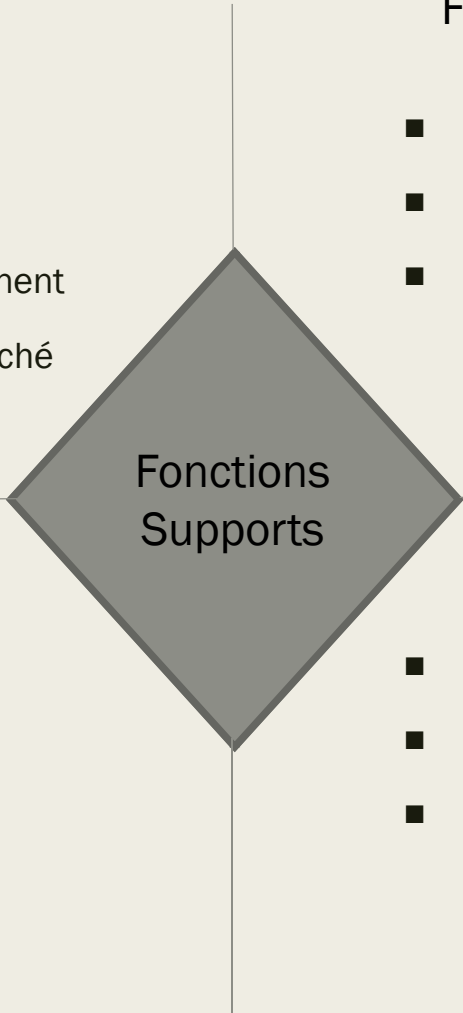
Ce que le public ne voit pas

Fonctions Règlementaires/Risques

- Bâle III / Bientôt Bâle IV
- Conformité/Compliance
- Contrôle Interne / Audit / Contrôle Permanent
- Risques Financiers / Opérationnels / Marché

Fonctions Techniques

- Analyste Quantitatif
- Analyste Qualitatif
- Stress Test



Fonctions Supports

Fonctions Opérationnelles

- Back/Middle Office produits (crédit/assurance.....)
- Back/Middle Office services (Flux/comptes/Moyens de paiement)
- Back/Middle Office Risques

Fonctions Finances

- Analyste Financier / Contrôleur Financier
- Analyste ALM (Actif/Passif)
- Comptabilité Bancaire

DES QUESTIONS

