

Le conseiller bancaire professionnel

Description

Le conseiller bancaire professionnel travaille dans un secteur où il est possible de rencontrer de multiples opportunités d'évolution. C'est un métier convient à une personne ayant la fibre commerciale et économique. Elle aura à accomplir de multiples missions, dont l'étude d'une demande de financement, la gestion, la fidélisation et le développement d'un portefeuille client. Ses clients peuvent mener une [activité commerciale](#) ,artisanale ou libérale.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Que faut-il savoir sur le métier de conseiller bancaire professionnel ?

Pour pouvoir accompagner les [chefs d'entreprise](#) dans le développement de leurs activités, il est essentiel de développer un certain nombre de compétences. Avant de se lancer dans le métier, il est aussi nécessaire de bien **se renseigner sur les conditions de travail**.

Compétences requises

Il faut avoir de **bonnes connaissances en analyse financière** pour pouvoir exercer le métier de conseiller bancaire. Au sein d'une banque, le chargé de clientèle doit avoir également des :

- Compétences en gestion du risque et des clients.
- Bases en [comptabilité](#), fiscalité et droit.

Sa connaissance des produits sera aussi un véritable atout auprès des clients et des prospects. C'est à lui d'**analyser le marché local** et de :

- Mener un entretien avec un client professionnel ou un prospect ;
- Étudier les risques en lien avec l'activité du client.

Conditions de travail

Le conseiller bancaire professionnel **travaille en collaboration avec le directeur d'agence** et un :

- Gestionnaire de patrimoine ;
- Animateur spécialisé sur le marché des professionnels.

Le conseiller bancaire est amené à réaliser de **nombreux déplacements professionnels** entre 8 et 19 heures. En effet, il effectue 39h de travail par semaine au total, mais ces horaires ne sont pas fixes. D'autre part, il travaille en relation avec :

- Le département engagements et risques ;
- Le service interne de crédit ;
- Les filiales du groupe ;
- Le service client.

De même, **il entretient des relations externes avec les chambres consulaires, dont la CCI**, et les :

- [Associations](#) (par exemple CAPEB) ;
- Sociétés de caution mutuelle.

Quel est le profil d'un conseiller bancaire professionnel ?

Pour occuper un poste de chargé de clientèle au sein d'un établissement bancaire, il est nécessaire de **développer certaines qualités personnelles et professionnelles**. Lors du recrutement, les banques recherchent surtout un profil spécifique, avec au moins une première expérience en tant que conseiller pour les particuliers.

Qualités

Un certain nombre de qualités sont exigées chez le conseiller bancaire professionnel dans le cadre de ses [prestations](#). Avant tout, il faut qu'il soit rigoureux et bien organisé. Il est également préférable qu'il ait **une bonne capacité de mémorisation**. Pour vendre, il doit par ailleurs avoir le sens de la négociation et du relationnel.

Lorsqu'une banque recherche un conseiller bancaire professionnel pour étoffer son équipe, il s'intéresse aussi à un profil ayant le **sens du collectif** parce qu'il sera amené à collaborer avec d'autres chargés de clientèle. Il est important également que

ce dernier soit à l'écoute et bon communicant.

En plus d'avoir une grande capacité d'écoute, un bon conseiller bancaire professionnel possède de réelles **qualités de conseil**, ainsi qu'une certaine aisance relationnelle. Compte tenu du fait qu'il doit souvent rencontrer les clients professionnels, il faut qu'il ait aussi une présentation irréprochable.

C'est donc une personne qui soigne son apparence vestimentaire et qui **sait s'exprimer de manière convenable**, avec amabilité et politesse. Ayant la fibre commerciale, elle réussit plus facilement à convaincre les prospects en leur proposant des solutions adaptées à leurs situations. D'autre part, elle doit savoir faire preuve de polyvalence en effectuant son travail parce qu'elle sera amenée à :

- Traiter des demandes diverses ;
- Côtayer des interlocuteurs variés.

Expérience

Pour pouvoir postuler au poste de conseiller bancaire, l'expérience est surtout un atout. En effet, il reste possible de se faire embaucher après les études supérieures, sans avoir aucune expérience dans la banque. Par ailleurs, il est toujours préférable d'avoir au moins effectué des **stages d'immersion au sein d'une agence bancaire** sur le marché, non seulement des professionnels, mais également des particuliers.

Toute **expérience commerciale** est également reconnue comme un atout chez le postulant. En guise d'exemple, un travail dans la grande distribution intéressera les recruteurs. Certains proposent des parcours de formation personnalisés, selon le niveau du candidat.

Bien entendu, plus le conseiller bancaire professionnel a de l'expérience, plus il touchera une rémunération plus importante. Il lui est possible d'en acquérir, tout en obtenant son diplôme en signant un **contrat d'alternance**.

Quel est son parcours de formation ?

Bon nombre de formations préparent au métier de conseiller bancaire professionnel. **Les jeunes diplômés de grandes écoles de commerce** sont des profils particulièrement recherchés. Les recruteurs sont aussi nombreux à se tourner vers des commerciaux ayant un bac + 2 :

- DUT en Technique de commercialisation, option finance et comptabilité ;

- BTS en MUC, NRC, option marchés des professionnels.

Le futur conseiller bancaire peut suivre également une formation initiale pour décrocher un **master 2 Banque et Finance**. Mais il a le choix d'intégrer tout de suite le monde du travail avec une licence professionnelle Banque et Assurance.

D'autre part, le métier est **accessible en formation continue**, par exemple pour les candidats :

- De niveau Bac + 5 en marketing, ressources humaines, comptabilité et management.
- Ayant une licence en Sciences de gestion.

Quelles sont ses principales missions ?

Le conseiller bancaire professionnel a **toute une liste de tâches à accomplir**. Sa fiche de poste indique qu'en plus d'être chargé de développer et de gérer le portefeuille de clients professionnels de la banque, il doit fournir des renseignements à la clientèle et s'occuper de :

- La commercialisation de produits bancaires ;
- La proposition de contrats (prêt, assurance-vie ou encore compte épargne) ;
- La gestion des comptes (virement permanent, opérations courantes, etc.) ;
- La prospection client ;
- La gestion du risque (bilan comptable, outil de production, etc.) ;
- L'accompagnement de projets d'investissement.

Le conseiller bancaire professionnel a aussi pour mission d'**entretenir un contact régulier avec les clients**. Il reste à l'écoute de leurs besoins de financement et leur apporte des solutions adaptées, dans le respect des règles de déontologie et de conformité.

Dans la longue liste de **missions que le chargé de clientèle doit encore accomplir**, on distingue :

- La prévention des risques (non-remboursement) ;
- Le développement de la satisfaction client ;
- La contribution active au développement du fonds de commerce ;
- Le suivi de l'évolution du client ;
- La vérification de la qualité des informations financières et comptables ;
- L'identification et l'évaluation des risques financiers (par exemple fraude fiscale) ;

- La négociation des garanties et des conditions financières ;
- Le suivi des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires liées au secteur bancaire ;
- L'actualisation des fichiers commerciaux ;
- La gestion des facilités de caisse ([découvert bancaire professionnel](#) autorisé, compte débiteur, etc.).
- La réalisation des opérations de placement.

Le conseiller bancaire doit être en mesure également de **définir un plan d'action commerciale destiné à la clientèle** professionnelle. C'est aussi à lui de préparer les rendez-vous commerciaux avec les clients, de les accompagner dans la transmission du patrimoine et de leur proposer des financements à long, moyen et à court terme.

Combien gagne-t-il comme salaire ?

Le montant de la rémunération du conseiller bancaire professionnel dépend généralement de ses expériences professionnelles et des missions qui lui sont attribuées. Celui-ci gagne entre 28 000 euros et 32 000 euros par an. Un senior, lui, perçoit un salaire compris **entre 45 000 euros et 60 000 euros annuels**. En début de carrière, il touche généralement entre 2 000 euros et 2 500 euros mensuels.

Quelles sont les perspectives d'évolution pour le conseiller bancaire professionnel ?

Tout d'abord, il faut savoir que le métier de conseiller bancaire **comporte un niveau de connaissances techniques important en matière de relation commerciale** avec le client. Il doit s'adapter à :

- L'évolution de la réglementation ;
- L'impact du numérique ;
- La maîtrise des risques opérationnels.

Dans le secteur de la banque, il est possible se spécialiser sur un tout autre marché ou d'évoluer vers un poste de management. En effet, le conseiller bancaire peut **devenir directeur adjoint, puis directeur d'agence** après plusieurs années d'expérience professionnelle.

En dehors du secteur bancaire, il a par ailleurs le choix de **se lancer dans l'entrepreneuriat** ou d'exercer son travail au sein d'un organisme d'accompagnement

des entreprises :

- Chambres de commerce ;
- Boutique de gestion.

En outre, il pourra **suivre également des formations pour devenir chargé d'affaires PME/PMI** ou bien :

- Responsable d'agence ou de point de vente ;
- Chargé de clientèle grands comptes ;
- Gestionnaire de patrimoine ;
- Analyste de risques et engagements ;
- Chef de produit marketing ;
- Chargé de mission, risques opérationnels.

FAQ

Quels sont les diplômes qui permettent d'accéder au poste de chargé de clientèle dans une banque ?

Le niveau requis va du niveau Bac + 2 au Bac + 5. Un BTS ou une licence professionnelle suffit généralement pour accéder à un poste de conseiller bancaire pour les particuliers. Par ailleurs, il faut souvent décrocher un master 2 Banque et Finance pour pouvoir gérer le portefeuille de clients professionnels.

Quelles sont les principales obligations du conseiller bancaire ?

Dans le cadre de son travail, le conseiller bancaire doit respecter des obligations de :

Transparence et de loyauté ;

Conseil et d'information.

Il est tenu également de remplir des obligations :

De mise en garde et de vigilance ;

Du respect du secret bancaire.

Quelles sont les qualités et compétences à développer pour travailler dans la banque ?

Pour travailler dans la banque, il est nécessaire d'avoir de solides compétences analytiques et de savoir communiquer. Il faut également un sens aigu des affaires pour pouvoir donner des conseils pertinents au client et mener à bien les négociations. Il est aussi important d'avoir des connaissances techniques, linguistiques et informatique, en plus de savoir :

Travailler en équipe ;

Faire preuve de précision et d'adaptabilité ;

Gérer le stress.