

Les métiers de la banque, de l'assurance et de l'immobilier en Bretagne

Une diversité de métiers

Les métiers de la banque, de l'assurance et de l'immobilier ont de multiples facettes. Deux grandes familles de métiers se distinguent. Celles qui s'exercent au contact de la clientèle (guichetier-ère, chargé-e de clientèle, conseiller-ère en assurance, agent-e immobilier-ère, courtier-ère) et celles plus administratives liées au traitement des opérations financières, à la gestion des contrats d'assurance ou de biens immobiliers (analyste financier-ère, gestionnaire de portefeuille, trader, rédacteur-trice d'assurance, actuaire, expert-e en assurance, administrateur-trice de biens).

Les professionnel-le-s travaillent principalement dans des cabinets d'assurance, dans des agences bancaires ou immobilières. Ils/elles peuvent également être employé-e-s par une caisse de retraite ou de prévoyance ou travailler au siège social d'une banque ou d'une assurance.

Avec le développement des banques en ligne et autres services à distance, les conditions d'exercice évoluent. Le téléconseil en centre d'appels progresse.

Des métiers qui recrutent

Ces métiers recrutent de nombreux jeunes diplômé-e-s pour faire face aux départs à la retraite. 40% des offres confiées à Pôle emploi sont ouvertes aux débutant-e-s. Le/la chargé-e de clientèle est le profil le plus recherché. La moitié des postes proposés concerne ce métier.

27 500
emplois
en Bretagne

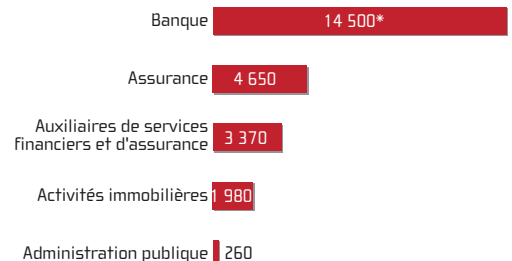
POINTS DE REPÈRES

1 370 offres d'emploi
confiées à Pôle emploi

62% des offres sont
des emplois de plus de 6 mois

Source : Pôle emploi Bretagne 2013

Les principaux secteurs d'exercice



* Note de lecture : 14 500 professionnel-le-s de la banque, de l'assurance et de l'immobilier travaillent dans le secteur de la banque.

Source : INSEE - EAR 2010



LES MÉTIERS

DE LA BANQUE, DE L'ASSURANCE ET DE L'IMMOBILIER

Ces métiers évoluent en permanence du fait du renouvellement et de la diversification des produits proposés à la vente, du contexte économique et des modifications en termes de fiscalité et de législation. L'exercice de ces métiers exige de manier des chiffres, d'avoir des compétences techniques en économie, finance et droit mais aussi d'être à l'écoute de la clientèle pour la conseiller.

Savoir
conseiller les
clients

Agent-e immobilier-ère

Des possibilités
d'évolution
professionnelle

En contact avec les candidats à la location ou à l'achat ainsi qu'avec les loueurs et vendeurs, il/elle veille à concilier les exigences des uns avec celles des autres. À la fois conseiller-ère et négociateur-trice, il/elle utilise ses connaissances en droit et en gestion pour déterminer la valeur du bien, établir les contrats et monter un plan de financement. L'agent-e immobilier-ère est appelé-e à se déplacer très souvent et la disponibilité est une qualité importante. Pour s'installer à son compte, il est nécessaire d'avoir une carte professionnelle.

Conseiller-ère en assurances

Le/la conseiller-ère en assurances est un-e vendeur-euse de terrain. Salarié-e d'une compagnie d'assurances, il/elle est rémunéré-e en fonction de ses résultats. Décrocher des nouveaux contrats en prospectant dans une circonscription ne suffit pas. Il faut fidéliser la clientèle. Qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, les clients attendent un conseil personnalisé. Il faut bien connaître les produits d'assurance et avoir de bonnes notions de fiscalité et de droit patrimonial.



Analyste financier-ère

L'analyste financier-ère travaille dans les sociétés de Bourse, les banques, les sociétés d'assurances. Il/elle surveille la santé et la croissance des sociétés cotées en Bourse afin de conseiller les traders, les gestionnaires de portefeuille, les concepteurs-trices de produits financiers qui vendent ou achètent les actions et les obligations émises par ces sociétés. L'analyste financier-ère analyse des bilans et rapports annuels des entreprises, étudie les articles de presse... compare les informations, rédige des notes de synthèse et émet des recommandations de vente ou d'achat. Tout son art consiste à anticiper les résultats des entreprises.

Liens utiles : www.onisep.fr
www.observatoire-metiers-banque.fr
www.fnaim.fr

Fiche métier de Pôle emploi : www.pole-emploi.fr

POINTS DE REPÈRES

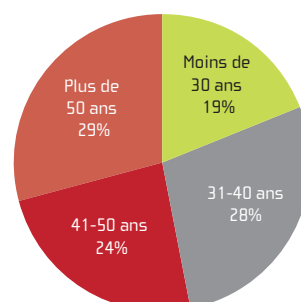
86% des salarié-e-s sont en CDI

👉 dont 70% des moins de 30 ans

88% sont à temps plein

👉 dont 92% des moins de 30 ans

1 actif sur 5
a moins de 30 ans



57%
de femmes

LES FORMATIONS

DE LA BANQUE, DE L'ASSURANCE ET DE L'IMMOBILIER (1/2)



Des formations
Post-Bac

Des formations accessibles à tous *(scolaires, apprentis mais aussi demandeurs d'emploi et salariés)*

Le niveau de formation des personnes embauchées augmente. Si la plupart des actifs ont un diplôme de niveau Bac +2, de plus en plus de jeunes sont diplômés de l'enseignement supérieur long. Certaines formations sont accessibles dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

BTS Assurances

Le BTS assurances forme des technicien-ne-s appelé-e-s à prospecter la clientèle, analyser ses besoins et lui proposer des produits d'assurance ou d'assistance, voire des produits financiers. Il/elle gère également des dossiers de sinistre, vérifie que la garantie est acquise et suit le dossier jusqu'au versement des indemnités. La formation comprend des enseignements professionnels d'économie, de droit, de management, de techniques d'assurance, de communication...

Licence pro Droit, économie, gestion, assurance, banque, finance spécialité chargé-e de clientèle particuliers

Une formation pour des futur-e-s conseiller-ère-s gestionnaires ou chargé-e-s de clientèle particuliers dans les banques et les assurances. La formation mêle l'acquisition de compétences techniques, pratique des produits et services, mathématiques financières, approche patrimoniale du client et techniques commerciales.

Master Finance analyse et stratégie financière

Ce master forme des cadres financier-ère-s hautement qualifié-e-s en matière d'analyse financière et d'évaluation d'entreprises, capables d'allier les techniques de la stratégie et de l'ingénierie financière. Ils/elles apprendront à utiliser des instruments financiers, juridiques et fiscaux très complexes. Le caractère à la fois professionnel, conceptuel et concret de l'enseignement prépare les étudiant-e-s à travailler dans le secteur de la finance, de la banque, en entreprise ou encore en société de conseil et d'audit.

VRAI / FAUX

"Des métiers proches ?"

VRAI

Ces métiers font appel à des compétences communes.

L'agent-e immobilier doit savoir conseiller ses clients en termes de prêts et de produits d'assurance.

Le/la conseiller-ère bancaire vend des produits d'assurance et l'agent-e d'assurance des produits financiers.

Liens utiles : www.nadoz.org
www.gref-bretagne.com

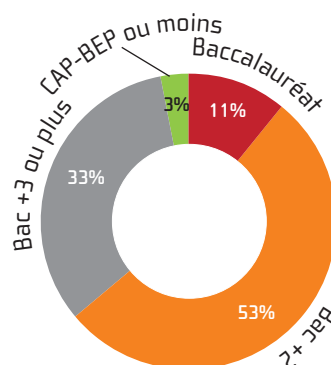
POINTS DE REPÈRES

70% des jeunes sortant du BTS Assurances sont en emploi 7 mois après la fin de leur formation

3/4 travaillent dans le secteur des assurances

Source : Enquête IVA 2014, Rectorat de Rennes

Niveaux de diplôme des moins de 30 ans



Source : INSEE - EAR 2010 - hors étudiants et apprentis

LES FORMATIONS

DE LA BANQUE, DE L'ASSURANCE ET DE L'IMMOBILIER (2/2)



Le Conseil régional de Bretagne, l'Etat, Pôle emploi, les OPCA et le Fongecif financent des formations pour les demandeurs d'emploi et les salariés. Ces formations permettent d'obtenir une qualification et d'accéder à une certification (titre professionnel, CQP...). Elles sont souvent ponctuées de périodes de stage et peuvent même s'effectuer en alternance (contrat de professionnalisation...). Les certifications délivrées en formation continue sont reconnues par les entreprises et les collectivités et permettent d'accéder plus facilement à l'emploi.

Quelques exemples de certifications

Titre de Conseiller-ère commercial-e en assurance de personnes et produits financiers (Niveau III)

A l'issue de sa formation, le/la futur-e diplômé-e sera amené-e à vendre des produits de prévoyance, d'assurance, de retraite et de gestion de patrimoine. Société d'assurance, cabinets de courtage, agences bancaires sont des recruteurs potentiels.

CQP Gestionnaire assurance de personnes (Niveau II)

Le/la stagiaire apprend à analyser les besoins des clients, à les conseiller et à gérer des contrats d'assurance. A l'issue de la formation, il/elle pourra travailler comme téléconseiller-ère, gestionnaire de contrats, chargé-e d'indemnisation, conseiller-ère commercial-e en assurance.

CQP Négociateur-trice immobilier-ère (Niveau III)

Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour estimer un bien immobilier, analyser la demande des clients et les conseiller, gérer la vente de biens immobiliers, assurer le suivi administratif et financier des dossiers.

VRAI / FAUX

"Des métiers pour des diplômés Bac +5 ?"

FAUX

Si la part des jeunes diplômé-e-s en master progresse, plus d'un recrutement sur deux concerne des jeunes de BTS et de DUT.

A noter que des contrats par alternance sont également proposés à des bachelier-ère-s.

Liens utiles : www.formation.gref-bretagne.com
www.rmcp.cncp.gouv.fr

QUI PEUT VOUS RENSEIGNER ?

Les Points d'accueil des Maisons de la formation professionnelle.

Constitués des CIO, Missions locales, PIJ, le Fongecif, Pôle emploi..., ils sont situés partout en Bretagne.

Pour trouver un Point d'accueil MFP
près de chez vous : www.seformerembretagne.fr

Les autres métiers autour des chiffres

- Comptable
- Contrôleur-euse de gestion
- Inspecteur-trice du Trésor
- Gestionnaire des prestations de retraite
- Contrôleur-euse de recouvrement.