RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Directeur / Directrice d'agence bancaire

A la tête d'une petite entreprise, le directeur ou la directrice d'agence bancaire assume de lourdes responsabilités. Motivant ses employés et employées et soignant sa clientèle, il ou elle cherche à limiter les risques financiers et à accroître le chiffre d'affaires.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5**

Salaire débutant : **3000 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Chef / cheffe d'agence, Chef / cheffe d'unité d'exploitation, Responsable d'agence

Secteur professionnel : Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'aime diriger, J'ai le sens des affaires, J'aime manier les chiffres, J'aime organiser, planifier



© Grégoire Maisonneuve/Onisep

Le métier

Manager une équipe

Au quotidien, le directeur ou la directrice d'agence bancaire élabore les plannings et répartit les tâches entre les membres de son équipe. Ce ou cette responsable instaure des conditions de travail propices à une bonne communication et à un accueil serein de la clientèle, des objectifs commerciaux., et motive ses troupes en utilisant différents moyens : formations, primes, promotions etc.

Mener des actions commerciales

Le ou la responsable d'agence met en place et supervise des opérations commerciales visant à promouvoir l'image de la banque et à vendre de nouveaux services et produits financiers. Le but : relayer les objectifs du siège et accroître le chiffre d'affaire. En général, il ou elle prend en charge un portefeuille clients : entreprises, professionnels, clients et clientes importants, à rencontrer régulièrement.

Surveiller son agence

Les directeurs et directrices sont responsables du fonctionnement et des résultats de leur agence. Il leur faut guetter le moindre dérapage en suivant au jour le jour la comptabilité interne, et en veillant à ce que les engagements financiers pris par les chargés et chargées de clientèle ne fassent pas courir trop de risques à la banque. A eux et à elles de s'assurer que leur agence respecte bien la réglementation bancaire en vigueur et en référer régulièrement à leur hiérarchie.

Compétences requises

Sens du relationnel

Sociable, aimant les rapports humains, le directeur ou la directrice d'agence a recours à différentes techniques de management pour motiver ses collaborateurs et les intéresser aux résultats de l'agence. Il ou elle sait écouter, dialoguer mais aussi négocier. Les directeurs et directrices sont d'ailleurs souvent appelés pour régler les litiges et amadouer les clients insatisfaits, avec tact, mais aussi pour rencontrer les acteurs locaux.

Diplomatie et fermeté

Traitement de dossiers délicats, convocation de clients et clientes débiteurs, engagement de procédures de recouvrement ou encore refus de crédit, le directeur ou la directrice d'agence bancaire doit savoir prendre les décisions adéquates quand il s'agit de préserver les intérêts de la banque. Grâce à ses connaissances financières, juridique et fiscales, elle ou il jouit d'une certaine autonomie.

Organisation et rigueur

Sur tous les fronts, les directeurs et directrices d'agence doivent faire preuve d'une excellente capacité d'organisation, notamment pour gérer les urgences et les imprévus qui s'ajoutent quotidiennement à leur planning. Leur rigueur leur permet de maintenir l'équilibre financier de leur agence et, mieux encore, de dégager des bénéfices ; pas question de faire prendre des risques inconsidérés à la banque ou de mal gérer les comptes !

Où l'exercer ?

Surtout dans un bureau

La majeure partie du temps, les directeurs et directrices sont présents dans leur agence. Il leur arrive toutefois de se déplacer pour rendre visite à des clients ou clientes importants, en particulier des chefs ou cheffes d'entreprise ; démarcher de nouveaux clients, ou aller à la rencontre des acteurs économiques locaux (patrons, commerçantes, responsables d'association, élus des collectivités locales.).

Sans compter son temps

Le travail d'un ou une responsable ne s'arrête pas à la fermeture de l'agence. Ses fonctions de représentation locale, la nécessité de tout contrôler et ses déplacements à l'extérieur peuvent rendre ses horaires extensibles. Une grande disponibilité et un engagement important sont donc indispensables pour exercer ce métier, d'autant qu'une partie de sa rémunération est liée aux résultats de l'agence.

Avec plus ou moins d'autonomie

Les directeurs et directrices d'agence sont responsable de 3 à 15 salariés, mais doivent aussi respecter les objectifs financiers et commerciaux définis, au préalable, avec la direction générale de leur groupe. Avant d'octroyer un crédit d'un montant élevé à une entreprise, il faut consulter la hiérarchie. Il est cependant important de se montrer capable de prendre des initiatives, par exemple pour imaginer des actions commerciales innovantes.

Les études

Après le bac

5 ans pour obtenir un diplôme d'école spécialisée, un magistère banque, finance, assurances ; banque-finance; un master banque ; économie des organisations... ou encore un mastère spécialisé banque et ingénierie financière.

bac + 5

→ Diplôme du programme grande école de l'EM Strasbourg

→ Diplôme du programme grande école de l'ESC Amiens

→ Diplôme du programme grande école d'ICN

→ Magistère banque, finance, assurances

→ Magistère banque-finance

→ Master mention économie des organisations

→ Master mention monnaie, banque, finance, assurance

Emploi et secteur

D'abord de l'expérience !

Le poste de directeur ou directrice d'agence constitue rarement un premier emploi et vient généralement couronner plusieurs années d'expérience dans le secteur. Les jeunes diplômés peuvent se voir confier un poste d'adjoint ou d'adjointe ou encore une petite agence, à condition d'avoir effectué plusieurs mois de stage dans différentes agences. L'apprentissage peut également être un moyen de faire ses premières armes !

Vers davantage de responsabilités

L'expérience permet de prendre en charge une agence plus importante ou un réseau d'agences, d'accéder à un poste de directeur ou directrice régionale, de chef ou cheffe de service au siège, se spécialiser dans la gestion de patrimoine. Quelle que soit son évolution, ses responsabilités vont s'accroître.

Un métier d'avenir

Pour répondre aux besoins de leurs clients, les banques misent sur la proximité. Chaque agence (il y en a plus de 33 000 pour un peu plus de 300 banques), même la plus petite qui soit, étant obligatoirement dotée d'un directeur ou d'une directrice, le métier a encore de beaux jours devant lui ! En France, la banque est l'un des premiers employeurs privés. Fin 2024, on comptait 373 600 employés dans le secteur, avec souvent des avantages plus importants qu'ailleurs.

Secteur

Banque - Assurances

Salaire du débutant *

À partir de 3000 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Site de la Fédération bancaire française

Site de l'Association française des banques

Librairie



PARCOURS

Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

Autres métiers à découvrir

- Gestionnaire reporting (rapports financiers)
- Credit manager (responsable du crédit)
- Manager de risques (risk manager)
- Gestionnaire de patrimoine

Inspecteur de banque