

# Un diplôme, un passeport pour l'emploi ?

## Les métiers du secteur bancaire

### Corrigé



## 1 - Connaître le secteur bancaire

### Réponses

1. Ce secteur embauche environ 30 000 personnes par an.
2. Ce secteur est leader sur le marché car il est le troisième employeur privé en France. 390 000 personnes travaillaient dans ce secteur en 2008 d'après la Fédération Bancaire Française.
3. Part des différents niveaux de diplôme dans les embauches en 2008 :

Niveau de diplôme	Inférieur au bac, bac +1	Bac + 2/ Bac + 3	Bac + 4 et plus
Part dans le total des embauches	15 %	Un peu plus de 40 %	44 %

4. Ce secteur est plutôt féminin car les femmes représentent 60 % des salariés.
5. Le secteur bancaire est un secteur important dans l'économie. En effet, il y a environ 39 700 agences bancaires en France. 99 % des français possèdent au compte bancaire aujourd'hui contre 20 % en 1967. L'offre de services bancaires s'est élargie : agences, distributeurs, internet, différents produits d'épargne. Ce secteur a aussi un poids financier important puisqu'il représente 13,75 % de la capitalisation boursière du CAC 40.
6. Les deux grands types d'activité bancaire sont la banque de détail et la banque de financement et d'investissement (souvent appelée banque de financement).
7. La banque de détail (qui n'est pas forcément une petite banque et peut même être de dimension internationale) est dédiée à la clientèle des particuliers et des petites et moyennes entreprises. Elle recueille les dépôts, gère les comptes, offre des produits d'épargne et fournit des crédits.  
La banque de financement et d'investissement (BFI) s'adresse aux grandes entreprises et mène des opérations de plus grande envergure (opération de fusions-acquisitions, émission d'actions, octroi de crédits aux grandes entreprises, courtage en valeurs mobilières). Elle a également des départements de gestion d'actifs (souvent dans le cadre de filiales) et développe des activités pour son compte propre.



## 2 - La diversité des métiers et des formations

### Exercice

Propositions	V	F
1-Le conseiller en patrimoine pilote la gestion des placements. Il doit seulement avoir des compétences commerciales.		X
2-Le responsable d'agence met en œuvre les stratégies commerciales de son établissement, il gère aussi les dossiers de certains clients.	X	
3-Pour être trader, il faut savoir travailler en équipe avec les vendeurs et les négociateurs de titres financiers.	X	
4-L'analyste de crédit grande entreprise évalue la capacité de ses clients à rembourser les crédits.		X
5-Le téléopérateur exerce, depuis l'agence bancaire, des fonctions de conseiller clientèle, des fonctions commerciales.		X
6-Le gestionnaire de portefeuilles place des fonds pour le compte des particuliers et des entreprises.	X	
7- Le chargé de clientèle a pour mission essentielle de gérer les découverts des clients.	X	
8-Le conseiller d'accueil informe les clients sur la situation de leurs comptes, les oriente vers les services adaptés à leurs besoins.		X
9-Le gestionnaire back office effectue le suivi administratif des ordres de placement passés sur les marchés financiers.	X	
10- L'analyste fusion-acquisition analyse principalement des documents financiers relatifs aux entreprises fusionnant ou réalisant l'acquisition.		X
11- Le chargé d'affaires entreprise est un métier aux relations multiples.	X	

1 - **Faux** : le conseiller en patrimoine tient compte de la fiscalité et du cadre juridique pour conseiller au mieux ses clients, entreprises ou particulier.

2 - **Vrai** : Le responsable d'agence gère les dossiers des clients à fort potentiel.

3 - **Vrai** : Le trader travaille en équipe avec les vendeurs et les négociateurs (sales traders). Il réalise les achats et les ventes sur le marché financier ou de change.

4 - **Faux** : L'analyse de crédit va analyser l'ensemble des documents financiers (bilan compris) comme le plan de trésorerie, le compte de résultat, nécessaires avant d'accorder le crédit à son entreprise cliente.

5 - **Faux** : Le téléopérateur travaille sous la direction d'un superviseur en open space souvent dans des locaux extérieurs au siège du groupe.

6 - **Vrai** : Le gestionnaire de portefeuilles cherche à faire augmenter la valeur du portefeuille constitué de ses clients. Il étudie les indicateurs du marché financier pour anticiper les variations.

7 - **Vrai** : Le chargé de clientèle, pour atteindre ses objectifs, vend des produits d'épargne, accorde des crédits. Il gère aussi les découverts des clients.

8 - **Faux** : C'est la mission du télé-conseiller. Le conseiller d'accueil prend les rendez-vous et gère l'information courante aux clients sur leur compte et les offres proposées.

9 - **Vrai** : Le gestionnaire back office effectue l'enregistrement, le règlement, la livraison des titres financiers. Il est en contact avec les salles de marchés.

10 - **Faux** : L'analyste fusion-acquisition, en plus d'étudier les secteurs d'activité dans lesquels se réalisent ces fusions-acquisitions (perspectives de croissance, innovation...), conçoit les modalités de réalisation de ces fusions-acquisitions et prépare aussi les présentations commerciales.

11 - **Vrai** : Le chargé d'affaires entreprise a une bonne connaissance de la situation économique et financière de l'entreprise et de l'ensemble des produits bancaires pour les adapter aux demandes des ses entreprises clientes. Il doit aussi travailler avec les organismes de garanties.



### 3 - Quels liens entre diplôme et emploi ?

#### Questions

##### 1.

Descriptif du métier	Métier : Chargé de clientèle particulier	Métier : Technicien commerce international banque	Métier : Responsable d'agence	Métier : Gestionnaire de portefeuilles
Quelles sont les activités du métier ?	Effectuer des crédits, des placements, gérer les moyens de paiement	Garanties bancaires et réponse technique aux livraisons des échanges,	Gérer l'ensemble des offres proposées, responsable des comptes et de la rentabilité de l'agence	Choisir et placer les fonds en bourse des clients
Quelles sont les qualités personnelles requises ?	Avoir le sens commercial, du contact, être rigoureux et autonome	Sens du contact et sens commercial Maîtrise de l'anglais	Gérer une équipe, autonomie, sens du contact	Réactif, esprit de synthèse, sérieux et calme
Quel est le niveau d'études exigé ?	Bac + 2, licence professionnelle	Bac + 2, licence professionnelle	Formation bancaire interne, école de commerce, master	Master (bac +5)
Quelles sont les évolutions de carrière possibles ?	Chargé de clientèle PME, conseiller en patrimoine, responsable d'agence	Gestionnaire placements et financement bancaire international	Direction d'un groupe d'agence, fonction au siège	Opérateur de marché, analyste financier
Quels sont les avantages et les inconvénients ?	+ Rapports humains - Aspect administratif, sédentaire	+ Voyage - Gérer l'urgence	+ Motivant - Atteindre les objectifs	+ Terrain et au fait de l'actualité - Pression
Quel est le niveau de salaire ?	1400 à 2500 euros	1600 à 2400 euros	2000 à 3900 euros	1700 à 3700 euros

2. La qualification correspond au savoir et au savoir faire nécessaire pour occuper un poste de travail autrement dit un emploi. Il s'agit de la qualification de l'individu.

##### 3.

Zoé choisit de faire des études courtes alors elle peut prétendre par exemple à	Zoé choisit de faire des études longues alors elle peut prétendre par exemple à
Télé-conseillère, conseillère d'accueil, chargée de clientèle particulier	Directrice d'agence, gestionnaire de portefeuilles, gestionnaire de patrimoine.

4. Elle peut décider de choisir un niveau de diplôme élevé, donc augmenter la durée de ses études. Elle peut aussi choisir un cursus avec des stages en alternance. Elle peut enfin effectuer des stages pendant ses vacances scolaires. Une fois en activité, Zoé pourra effectuer de la formation continue pour se perfectionner dans son métier et élargir ses compétences.

5. Un niveau de diplôme plus élevé permet à Zoé d'être plus qualifiée puisqu'elle a acquis davantage de savoirs. Elle peut donc accéder à des postes qui demandent plus de responsabilités, d'autonomie. Elle aura une position hiérarchique plus élevée aussi. La comparaison des cursus qui mènent à « chargé de clientèle » et « gestionnaire de portefeuilles » sont différents bac + 2 et bac + 5.



## Prolongements - Passer à l'action : un diplôme, un passeport pour l'emploi

### Avez-vous bien retenu ?

1.

Dans une banque de détail ou de réseau	Dans une banque de financement et d'investissement
<ul style="list-style-type: none"><li>- un chargé de clientèle particulier</li><li>- un conseiller d'accueil</li><li>- un conseiller en patrimoine</li><li>- un responsable d'agence</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- un trader</li><li>- un chargé d'affaires d'entreprise moyenne entreprise</li><li>- un gestionnaire de back-office</li><li>- un conseiller en patrimoine</li><li>- un analyste de crédit grande entreprise</li><li>- un analyste fusion-acquisition</li><li>- un gestionnaire de portefeuilles</li></ul>

7- un télé-conseiller : c'est l'intrus

2. Le niveau de diplôme fait la différence entre les plus et les moins qualifiés ainsi que l'expérience professionnelle.

