

**A NOUS
DÉNICHEUR
DE TALENTS**

En bref

TOP 5 du job de conseiller commercial en banque.

- #1 : Un métier technique : il faut maîtriser les caractéristiques des services et des produits bancaires et assurantiels.
- #2 : Un job réglementé : un conseiller doit être incollable sur l'évolution rapide de la réglementation bancaire.
- #3 : Un poste connecté : un conseiller doit savoir utiliser les applicatifs de gestion spécifiques à l'univers bancaire.
- #4 : Un job de conviction : grâce à internet, les clients sont généralement déjà très informés sur les produits. Au conseiller de les convaincre du bien fondé de leur choix au fil des négociations.
- #5 : Une fonction relationnelle : à travers leurs projets immobiliers, de placement..., le conseiller entre dans l'intimité des clients. A lui de faire preuve d'écoute et d'empathie pour bien comprendre leurs besoins et de les rassurer.

Anecdote

Racontez-nous quelque chose qui vous est arrivé au travail et vous a marqué.

Racontez-nous quelque chose qui vous est arrivé au travail et qui vous a marqué. « La générosité des clients est exceptionnelle et surprenante. Ils m'ont offert de nombreux cadeaux à la naissance de mon fils. Certains m'ont ramené des statuettes et des portraits de leurs différents voyages, d'autres m'ont offert du champagne... Ils sont contents du service rendu puisqu'ils pensent à leur banquier même pendant les vacances. C'est évidemment une grande satisfaction personnelle. »

mon expérience

Quentin, Conseiller patrimonial à l'écoute

A 26 ans, Quentin Descouens affiche déjà plusieurs années d'expérience dans le secteur bancaire. Aujourd'hui, il nous fait partager son quotidien de Conseiller patrimonial dans l'agence BNP Paribas de Noisy-le-Grand (93).

Comment avez-vous débuté votre carrière dans la Banque ?

A l'issue de mon année de licence pro réalisée en alternance chez BNP Paribas, j'ai été embauché en CDI au poste de Conseiller de clientèle particuliers. Il s'agissait de vendre des crédits immobiliers, des crédits à la consommation, des produits d'assurance, de prévoyance... Et de conseiller les clients « grand public » dans leur gestion de compte courante et dans leurs investissements. C'est à la fois un métier d'écoute, de conseil et de vente.

Vous restez deux ans à ce poste avant d'être nommé conseiller patrimonial. Que recouvre précisément ce métier ?

Cette fois, les clients n'ont pas exactement les mêmes attentes. Le niveau de leurs revenus et leur patrimoine les amène à construire une stratégie d'optimisation de leurs ressources. Ils sont en général très informés sur les produits et services existants. Mon rôle est donc les conseiller dans leur stratégie d'investissement et de placement.

Par exemple ?

Cela peut porter sur des produits de défiscalisation, des prêts immobiliers ou sur de l'épargne plus « technique » comme l'assurance vie. Ils attendent de moi des conseils à forte valeur ajoutée, une aide à la souscription et des conditions tarifaires optimales. Aussi bien au niveau du taux d'intérêt que du rendement de leur investissement. Le tout en langage simple avec un minimum de jargon bancaire.

Comment vous tenez-vous informé de l'actualité réglementaire et fiscale ?

Je fais beaucoup d'autoformation en lisant quotidiennement la newsletter économique interne. Pour approfondir

des points sur l'assurance vie ou sur l'investissement locatif par exemple, je participe à des formations courtes dispensées au sein du centre de formation interne de BNP Paribas.

Est-ce un travail d'équipe ?

J'évolue dans une agence de sept personnes et chaque conseiller a effectivement un binôme pour le remplacer durant ses absences. Cette organisation permet un suivi optimal des opérations en cours mais cela donne aussi l'opportunité d'échanger entre pairs sur des problématiques rencontrées par les uns et les autres.

Quelle est la partie de votre métier qui vous séduit le plus ?

La proximité et le contact direct avec les clients sont de vrais plus. Comme un médecin généraliste, le conseiller patrimonial est au cœur de leur projet de vie. Nos décisions ont un impact réel sur leur quotidien. C'est très gratifiant.

Mais vous n'annoncez pas toujours que des bonnes nouvelles ?

C'est vrai. Annoncer à quelqu'un que sa demande de prêt immobilier est refusée, que ses chèques sont rejetés faute de provisions sur le compte, n'est pas la partie la plus agréable de mon métier. Je connais les conséquences de ces décisions sur le quotidien des clients mais cela fait partie de mon job.

Comment voyez-vous votre avenir ?

Je suis très intéressé par un poste de management. Depuis octobre 2013, je prépare le diplôme de l'Institut technique de banque (ITB). C'est un véritable booster de carrière. Cette formation implique un investissement personnel considérable mais, bien soutenu par mon entourage personnel et professionnel, j'arrive à tout mener de front. Verdict pour l'obtention du diplôme en juillet prochain. _

> où postuler <

recrutement.bnpparibas.com



mon cv

- 2009-2011 :
BTS banque en alternance
- 2011-2012 :
Licence pro commerce / banque / assurance en alternance chez BNP Paribas.
- Octobre 2012 :
embauché en CDI comme conseiller particulier chez BNP Paribas.
- Décembre 2014 : nommé conseiller patrimonial BNP Paribas

mon conseil recrutement

« L'alternance permet de tester l'environnement de travail et le métier visé. De plus, les frais de scolarité sont pris en charge par l'entreprise et on est rémunéré. Pour moi, le contrat d'alternance a débouché sur un CDI. Une excellente formule. »