Courtier en crédit : un métier de premier choix pour la nouvelle année

La bourse, les prêts, les taux d’intérêts, les crédits sont des mots qui font frissonner les Français. Il est logique de penser qu’en période de disette l’offre de crédit se doit de proposer toujours plus d’arguments. Les Français se méfient de plus en plus des offres de crédit puisqu’ils semblent reporter leurs projets. Le fait est que le contexte économique pèse sur leur moral et que 71% d’entre eux le jugerait défavorable à la contraction de crédit. Quelques effets d’annonce ont tout de même permis d’entrevoir de meilleurs jours. Le métier de courtier en crédit devient de plus en plus intéressant, contrairement à ce que laisse penser le cours du marché.

## Une loi de régulation de courtage favorable au métier

Une nouvelle loi de régulation effective en janvier 2013 devrait pouvoir apporter de bonnes perspectives au métier. Cette loi qui vise à réguler le courtage en crédit devrait impacter tout le secteur. En effet, il s’agit dans cette loi de protéger le consommateur en organisant une protection via un contrôle des acteurs participant à la vente de produits financiers. Ainsi un statut est entièrement créé : le statut d’IOBSP, intermédiaire en opération de banques et en services de paiement. Cette immatriculation devrait permettre ensuite au client souhaitant souscrire un crédit de consulter une liste publique qui répertoriera les professionnels de l’intermédiation.

## Un métier qui nécessite un engagement fort

Ce métier agît comme un véritable levier de recherche de solutions de financements. Il est donc important d’être très bien formé et informé au quotidien des aléas du marché. Un courtier en crédit possède un BAC + 2 au minimum, valorisé par des expériences précédentes en gestion de finances. Le statut requiert aussi un investissement financier nécessaire à la formation, et qui peut s’étaler selon un barème large autant en termes de temps de formation qu’en termes de dépenses. Au-delà des connaissances techniques, ce métier nécessite une certaine aisance à l’oral et une capacité à séduire dans l’art de la parole. La prise en compte de son interlocuteur et de son état émotionnel présent est un atout qui permettra au courtier en crédit de prévenir une fuite du client, ou encore de le rassurer dans son projet. Agissant en expert de proximité, le courtier en crédit doit pouvoir être à l’aise dans ses relations au quotidien, ce qui demande un engagement fort et constant.

## Un métier plus éthique face à des consommateurs exigeants

Le courtier en crédit pourra valoriser son métier : il est nécessaire au maintien de l’économie française. Les lois encadrant sa profession ont en fait été décidées dans le but d’éviter une crise des subprimes comme celle qu’ont subie les Etats-Unis en 2008. En effet les objectifs actuels poursuivis par les courtiers en crédit sont assez louables : meilleure protection du consommateur, accompagnement dans la connaissance des crédits et pouvoir de négoce intéressant. La qualité de la relation qu’il entretient avec les banques doit être aussi objective, ce qui permettra au client d‘octroyer une entière confiance à son courtier en crédit.