

Banque, assurance, finance : des places à prendre

A lui seul, le secteur bancaire devrait générer plus de 80 000 embauches nettes d'ici à 2010, toutes professions confondues. Spécialisé avec ses équipes dans les recrutements banque et assurances, entre autre, François Matthey, directeur de l'agence ANPE Paris Saint-Georges, nous en précise les grandes tendances.

Quels types d'entreprises du secteur bancaire et de l'assurance font appel à vos services ?

François Matthey : Prioritairement les banques de réseau, les organismes de crédit et dans une moindre mesure les banques d'investissement. Pour l'assurance, les compagnies d'assurance, bien sûr, mais aussi les mutuelles et les cabinets de courtage. A l'ANPE Saint-Georges, les équipes Banque et Assurance couvrent l'ensemble de ces secteurs pour toute la ville de Paris.

Combien de recrutements avez-vous géré l'année dernière ? Ce volume est-il en hausse par rapport à 2005 ? Quelles sont vos impressions sur les premiers mois de 2007 ?

F. M. : 5 200 recrutements ont été confiés à l'équipe Banque et 3 500 à l'équipe Assurance en 2006. Sur Paris, la progression a encore été sensible pour la banque ; pour l'assurance, le marché reste stable. Pour 2007, ces tendances sont vérifiées au regard des recrutements confiés sur les deux premiers mois de l'année, et sur les prévisions communiquées par nos interlocuteurs RH grands comptes. Ces secteurs sont à la fois en croissance (1 000 agences bancaires de plus en France entre 2005 et 2006) et enga-

gés dans une politique de remplacement des départs à la retraite de la génération baby boom.

Quels métiers et quels profils de candidats vos entreprises clientes recherchent-elles le plus ? Là encore, observe-t-on une relative constance par rapport aux cinq dernières années ou constatez-vous une modification des problématiques de recrutements ?

F. M. : Pour les deux secteurs, c'est la fonction commerciale qui prédomine. Les profils commerciaux, force de vente, avec une formation bac + 2 à bac + 5 (action commerciale, management d'unité commerciale, négociation relation commerciale, écoles de commerce...) sont très recherchés, notamment dans le vivier des jeunes diplômés. C'est une constante qui devrait perdurer. Cependant nous observons que les stratégies de recrutement peuvent évoluer à terme, comme le fait dès actuellement la Société Générale en diversifiant les profils sur les postes de conseillers d'accueil, ne privilégiant plus le diplôme mais l'appétence et le potentiel commercial. De même pour quelques compagnies d'assurance, les exigences quant aux diplômes sur les postes de conseillers en assurance se

sont assouplies dès lors, là aussi, que le potentiel commercial est avéré.

Quid de la rencontre de l'offre et de la demande ? Existe-t-il des métiers en tension au sein de ces secteurs ?

F. M. : Sur Paris et la région parisienne, la demande d'emploi sur les métiers de conseillers accueil et de chargés de clientèle banque est sous-représentée au regard des opportunités d'embauche avec un demandeur pour sept offres d'emploi. On observe le même phénomène dans l'assurance sur les postes de conseillers commerciaux avec un demandeur pour six offres. Ce déséquilibre est moins perceptible pour les deux secteurs sur les métiers de back-office.

Quels sont en général les types de contrats et les salaires proposés ?

F. M. : Essentiellement des CDI temps plein. Pour les salaires, la fourchette de rémunération annuelle est de 18 à 24 K€ pour un poste de conseiller accueil et de 21 à 27 K€ pour un poste de chargé de clientèle banque et de conseiller en assurance.

Quels principaux services proposez-vous aux entreprises ?

F. M. : Les équipes proposent une présélection des candidatures, organisent des recrutements en direct à l'agence avec les décideurs RH. Actuellement l'équipe Banque conduit le recrutement de 30 conseillers accueil pour la Société Générale par la Méthode de recrutement par simulation. Pour l'assurance, des rapprochements avec des organisations professionnelles, comme la Fédération du courtage d'assurances facilitent l'action et les services vers les entreprises adhérentes notamment dans la promotion des mesures pour l'emploi.

Propos recueillis par A. de G.



François Matthey,
directeur de l'agence ANPE Paris Saint-Georges