

Mutation du secteur bancaire : des impacts conséquents sur le travail quotidien des courtiers en crédit

En bref : Allongement des délais bancaires, manque de personnel, dématérialisation des dossiers, interlocuteurs différents, relances multiples... Le travail quotidien des courtiers a dû s'adapter aux récentes évolutions qui ont impacté le secteur bancaire, notamment au niveau du suivi des dossiers de financement de leurs clients. Quelles en sont les conséquences ? Les courtiers en crédit négocié du réseau PresseTaux témoignent.

“De manière générale, les délais de traitement se sont allongés”, constate [Marion Nicolas](#) à PresseTaux Nancy. “Depuis l’été 2018, on note une augmentation du nombre de jours de traitement pouvant se compter parfois même en plusieurs semaines”, décrit ainsi [Carine Reymond](#) à PresseTaux Montpellier. “Dans certains cas, les clients sont contraints de demander la prorogation de la condition suspensive liée à l’octroi du financement”, rapporte par exemple [Hervé Grain](#), courtier PresseTaux à Antony.



Marion Nicolas
PresseTaux Nancy (54)



Carine Reymond
PresseTaux Montpellier (34)



Hervé Grain
PresseTaux Antony (92)

“Les clients ont perdu la confiance et la fidélité qu'ils avaient autrefois envers leur conseiller bancaire. C'est désormais le courtier qui amène le conseil objectif sur les choix à faire. Nos compétences techniques sont primordiales pour optimiser les dossiers”, poursuit [Magali Zeller](#) à PresseTaux Dijon. “Ces évolutions nous obligent à une grande organisation dans le suivi des dossiers : nous veillons à ce que les délais soient réduits à leur minimum pour le confort et la tranquillité de nos clients.”

Ces évolutions récentes engendrent une surcharge de travail pour les courtiers, notamment au niveau du suivi des dossiers. *“Il faut que l'on s'adapte à leurs nouvelles procédures, un interlocuteur différent et un envoi du dossier par email”, précise [Johan Carré](#), courtier PresseTaux à Cambrai. “Même si l'on sait qu'il est plus simple de pouvoir expliquer le dossier de vive voix aux conseillers.”*

“L’allongement des délais m’oblige à relancer plusieurs fois mes partenaires bancaires avant d’obtenir un accord”, relate Hervé Grain. “Il faut rassurer les clients qui s’inquiètent et qui ne comprennent pas pourquoi leur dossier prend tellement de temps à aboutir.”



Magali Zeller
PresseTaux Dijon (21)



Johan Carré
PresseTaux Cambrai (59)



Carine Pradelles
PresseTaux Montpellier (34)

“Nous prévenons dès la constitution du dossier des délais que nous rencontrons aujourd’hui”, détaille Carine Reymond. “Ainsi, apporteurs d’affaires et clients ne sont ni surpris, ni inquiets. Le phénomène anxigène s’est fait ressentir lorsque les dossiers déjà déposés en banques n’avaient pas initialement de longs délais prévus. Il a donc fallu gérer en douceur ce changement.”

“Les dossiers urgents sont bien souvent pénalisés”, remarque **Carine Pradelles**, courtier PresseTaux à Montpellier. “En plus du phénomène anxigène pour le client, certains délais de compromis de vente se sont vus non respectés. Les conditions suspensives d’obtention de prêt et les dates maximum de signatures d’acte d’achat ont souvent été dépassées”, conclut Carine Reymond.

Vous souhaitez réaliser un article sur le courtage en crédit, interviewer Sébastien Masure (fondateur et dirigeant de PresseTaux) et/ou certains courtiers de l’enseigne ?

→ **Contact** : Maël Nonet, attaché de presse : 06 62 33 20 32 / mael@pressetaux.fr

> **En ligne, retrouvez l’actualité nationale de PresseTaux :**

- sur son [blog](#)
- sur son [espace presse](#)
- la [carte](#) du réseau des agences PresseTaux en France

À propos de PresseTaux :

Les courtiers du réseau PresseTaux permettent aux particuliers et aux professionnels de tous âges – seniors compris – de faciliter l’accès à l’emprunt, en jouant le rôle d’intermédiaire entre les besoins du client et le milieu bancaire. Créé en 2004, PresseTaux s’appuie sur une organisation structurée et le savoir-faire de ses dirigeants, issus essentiellement des milieux bancaires. Afin de se différencier de ses concurrents et apporter à ses franchisés une forte rentabilité, PresseTaux a décidé de miser sur un service de proximité, sous la forme d’un réseau de courtiers sans agence. L’enseigne est membre de l’APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit) depuis sa création.

Fondateur et dirigeant : Sébastien Masure
Siège social : 35 avenue de Verdun, 59300 Valenciennes
Site : www.pressetaux.fr / **Tél.** : 03 27 47 75 74

