

Développer la relation bancaire

Date et durée
Code formation : FMB11FR Durée : 4 jours Nombre d'heures : 28 heures
Description
Les formations banques permettent d'acquérir les connaissances et les compétences des métiers de la Banque dans leur diversité. Cette formation de 4 jours consacrée au développement de la relation bancaire concerne le marché des particuliers . Remarque : des modules complémentaires portant sur "Conformité, Déontologie et Prévention des risques" et "Découverte du client" peuvent être ajoutés, à la demande, à cette formation.
Objectifs
Objectifs opérationnels : • Connaître l'offre bancaire de placement et de financement • Savoir identifier les besoins et y répondre par une offre adaptée • Intégrer l'approche risque dans la démarche commerciale
Pré-requis
Aucun
Public
Cette formation s'adresse aux collaborateurs des établissements bancaires travaillant avec les particuliers.
Cette formation s'adresse aux profils suivants
<u>Comptable</u> <u>Directeur financier</u> <u>Responsable Commercial / Marketing</u> <u>Responsable / Directeur d'agence</u>
Programme
LES PLACEMENT BANCAIRES Le marché de l'épargne • Besoins des particuliers et type d'épargne • Parts et évolution du marché Les placements bancaires à vue

- Les livrets bancaires
- Avantages comparatifs

Les placements bancaires à terme

- Bons d'épargne et bons de caisse
- Comptes à terme
- Plans d'épargne bancaire
- Avantages comparatifs

Le marché et les produits financiers

- Le fonctionnement des marchés financiers
- Les valeurs mobilières
- La gestion collective pour compte de tiers
- La gestion sous mandat
- Le conseil en investissement

Les produits d'assurance

- Assurance épargne et assurance dommage
- Aspects juridiques des contrats d'assurance
- Vendre les produits « assurance »

Le risque et les obligations du banquier

- Obligation de confidentialité
- Obligations d'information et de conseil
- Obligation de non ingérence
- Obligation de vigilance et de déclaration (LAB-FT°)

LES FINANCEMENTS BANCAIRES

Les besoins des particuliers et les financements bancaires

- Les besoins de trésorerie
- L'acquisition des produits de consommation,
- L'acquisition de biens durables (immobiliers...)
- Les besoins professionnels

Les propositions des établissements de crédit

- Crédits de trésorerie et crédits de consommation
- Crédits immobiliers
- Financements professionnels

L'instruction et le suivi des dossiers de crédit

- Montage et décision
- Suivi et gestion des incidents

Les risques et les obligations du banquier

- Risque de solvabilité
- Information et conseil

LES REGLES PRUDENTIELLES

Le ratio de solvabilité

- Introduction aux normes de Bâle

Les autres règles prudentielles