

Piloter un réseau d'agents bancaires avec la finance digitale (Agency Banking)

Date et durée
Code formation : FN-001-FR Durée : 5 jours Nombre d'heures : 35 heures
Description
<p>Aujourd'hui dans le monde financier, l'offre de services est de plus en plus dématérialisée. L'Agency Banking est un modèle qui s'appuie sur un réseau d'agents partenaires et qui permet d'étendre cette offre au-delà des agences physiques. Pour réussir un projet d'agency banking, il est essentiel de trouver un équilibre financier entre les différents acteurs impliqués : l'institution financière, les agents et les clients.</p> <p>Cette formation complète vous donnera tous les outils nécessaires pour piloter avec succès votre réseau d'agents bancaires. Vous aborderez les différentes étapes de ce projet, de la conception de votre stratégie à la gestion quotidienne de votre réseau. Vous apprendrez à recruter, former et motiver vos agents, à gérer les risques liés à la finance digitale et à optimiser les performances de votre réseau. Grâce à des études de cas concrètes, vous serez en mesure de mettre en œuvre les bonnes pratiques et d'adapter votre projet aux spécificités de votre marché.</p> <p>Pour évaluer vos compétences et valider vos acquis, une évaluation en ligne sous forme de questionnaire est organisée à la fin de ce programme. Sa réussite vous donnera accès à une certification officielle attestant de votre maîtrise des enjeux de l'Agency Banking.</p>
Objectifs
<p>À la fin de cette formation d'Agency Banking, vous validerez les objectifs de compétences suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• élaborer un business plan sur mesure garantissant la rentabilité à long terme du service financier pour l'entreprise, les agents et les clients ;• mettre en place une stratégie de recrutement ciblée pour sélectionner les agents les mieux adaptés à chaque zone géographique et aux besoins du service ;• assurer une sélection rigoureuse des agents en évaluant leur capacité financière et en leur proposant une offre adaptée à leurs besoins et à leur potentiel ;• mettre en place un système de gestion de la liquidité efficace pour minimiser les risques liés aux opérations financières et garantir la fluidité des transactions ;• former régulièrement des agents pour leur permettre de fournir un service client de qualité et de répondre aux attentes des clients.
Points forts
<ul style="list-style-type: none">• Des formateurs experts et reconnus dans le domaine de la finance digitale en Afrique francophone.• Une pédagogie active qui privilégie les échanges et le partage d'expériences entre participants.• Des exercices pratiques en groupe qui vous permettront de mettre en action les concepts théoriques et de développer des compétences opérationnelles.• Des études de cas réalistes qui vous aideront à résoudre des problèmes concrets rencontrés par les institutions financières.• Une approche personnalisée avec des sessions de questions-réponses et des synthèses du formateur.

Modalités d'évaluation

Quiz / QCM
Travaux Pratiques
Etude de cas

Pré-requis

Suivre cette formation nécessite les prérequis suivants :

- des connaissances de base en finance, en gestion d'entreprise et en marketing. Une affinité avec les nouvelles technologies sera un atout.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- **les employés de banque** qui souhaitent acquérir des compétences nécessaires pour déployer et gérer efficacement des réseaux d'agents, optimiser les coûts et améliorer la satisfaction client ;
- **les institutions de microfinance** qui souhaitent développer de nouveaux canaux de distribution pour étendre leur portée et mieux servir les populations les plus démunies ;
- **les opérateurs de téléphonie mobile** qui souhaitent proposer des services financiers innovants à leurs clients et renforcer leur position sur le marché ;
- **les régulateurs financiers** qui souhaitent mieux comprendre les enjeux liés au développement des réseaux d'agents et contribuer à l'élaboration de cadres réglementaires adaptés.
- **les fintechs** qui souhaitent accélérer le développement de leurs solutions en s'appuyant sur des réseaux d'agents existants ;
- **les bailleurs** qui souhaitent soutenir les initiatives de leurs clients en matière de finance digitale et favoriser l'inclusion financière.
- **les consultants indépendants** qui souhaitent acquérir de nouvelles compétences pour accompagner leurs clients dans leurs projets de transformation digitale.

Programme

Module 1 : introduction à la finance digitale

- Les fondamentaux de la finance digitale et son écosystème.
- Le cadre réglementaire de la finance digitale en zone UEMOA.

Module 2 : déploiement d'un réseau d'agents

- L'identification des enjeux et les opportunités des services financiers digitaux.
- L'élaboration d'une stratégie de déploiement adaptée à différents contextes.

Module 3 : recrutement et sélection des agents

- La définition d'un profil d'agent idéal.
- L'élaboration d'une stratégie de recrutement efficace.
- La mise en place d'une procédure de sélection rigoureuse.

Module 4 : formation et développement des agents

- L'importance et les aspects clés de la formation des agents.
- La création d'un programme de formation adapté aux besoins des agents.

- La mise en place un dispositif de suivi et d'accompagnement des agents.

Module 5 : rémunération et motivation des agents

- Élaborer un système de rémunération attractif et équitable.
- La mise en place de mécanismes de motivation pour les agents.
- L'assurance d'une utilisation active du réseau et de sa rentabilité sur le long terme.

Module 6 : gestion de la liquidité

- Les enjeux de la gestion de la liquidité dans un contexte de finance digitale.
- La mise en place d'un système de gestion de la trésorerie efficace.

Module 7 : gestion des risques et prévention contre la fraude

- L'identification et l'évaluation des risques liés à la finance digitale.
- La catégorisation des différents types de risques.
- La mise en place des mesures de prévention et de mitigation des risques.

Module 8 : pilotage et optimisation du réseau

- Le rôle de chaque acteur dans l'écosystème financier.
- L'élaboration d'un business plan viable pour le réseau d'agents.
- La mise en place d'un tableau de bord pour suivre les performances du réseau avant et après la phase pilote.
- L'adaptation du business plan selon les évolutions du marché.