Introduction aux métiers de la banque

-Réference: **FT-41** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Comprendre les fondements de l'organisation bancaire
- Connaître les différents métiers de la banque
- Appréhender l'activité de la banque de détail, son fonctionnement, son organisation et ses produits

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Tout collaborateur amené à travailler ou à échanger dans le cadre d'une première expérience avec l'univers de la banque de détail.

Programme

- **Panorama de l'activité bancaire**
  - La qualification d'établissement de crédit Synthèse sur le secteur bancaire français.
  - Cadre juridique et organisation du système bancaire.
  - Définition juridique.
  - Classification des établissements.
  - Les conditions d'accès à la profession : l'agrément de l'ACPR Fondements du système bancaire.
  - Les différentes formes d'établissements, les organismes professionnels.
  - Les fonctions de la banque, les acteurs, déontologie.
  - Les risques liés à l'activité bancaire: risques bancaires, risque de marché, risques opérationnels .
  - Contrôle et supervision du système: contrôle interne et externe, l'AMF, le conseil de régulation financière, le CCLRF.
  - Exercice: Compléter un schéma synthétique des acteurs du système bancaire et de leurs interactions.
- **Les métiers, les enjeux et les principes de fonctionnement**
  - Les différents acteurs de la banque : la banque de détail, les établissements de crédit spécialisés, la BFI La banque de détail, de financement et d'investissement, la banque privée et la gestion d'actifs.

Programme

- Les activités de la banque : les activités de banque d'investissement (M&A, corporate finance), les activités de marché.
- Présentation générale des principaux acteurs en France.
- Chiffres clés et stratégies.
- Les enjeux de la relation client.
- Les indicateurs bancaires : Le PNB et le coefficient d'exploitation, la relation client-banquier.
- Exercice: Relier aux différents métiers de la banque ses attributs (fonctions, clients, part de PNB.
-).

- **Zoom sur la banque de détail**
  - Généralités sur la banque de détail: les activités de la banque de détail, l'organisation, les métiers, les chiffres.
  - Les acteurs de la banque de détail, leurs rôles et leurs missions.
  - Segmentation du marché bancaire : définition, origines et objectifs de la segmentation.
  - La méthode de segmentation.
  - Le cycle de vie du client : tranche d'âge du client, besoins et projets, produits réponse.
  - Les différents marchés.
  - Exercice: Segmenter des clients fictifs en fonction de leurs caractéristiques.

- **Le fonctionnement du compte bancaire**
  - La gestion des comptes particuliers : Les comptes individuels, joints et indivis, les comptes pour les mineurs Les formalités pour ouvrir un compte bancaire.
  - La clôture d'un compte.
  - La procuration, les incidents : compte débiteur, le contrôle ? lutte contre le blanchiment.
  - La gestion des comptes professionnels .
  - Modalités pour ouvrir un compte bancaire professionnel.
  - La gestion des comptes entreprises.
  - Généralités et modalités.
  - Les conditions de banque : tarification, convention de compte et son contenu.
  - Les services annexes au compte bancaire.
  - Les services « extra bancaires ».
  - Les circuits de transferts interbancaires/ transferts européens : Target 2, le Correspondent Banking.
  - Les circuits d'échanges interbancaires : CORE, Les moyens de paiement : Le chèque, les cartes bancaires, TIP, RIB, le projet SEPA, Exercice: Etude commentée d'une convention de compte et d'une grille de tarification d'une banque

Programme

- **Les incidents sur le compte et leur traitement**
  - Les incidents de paiement, les différentes formes.
  - La saisie attribution, l'avis à tiers détenteur (ATD).
  - La régularisation, la dénonciation et le paiement d'un incident.
  - La saisie conservatoire.
  - Les fichiers gérés par la Banque de France : généralité, le Fichier des Comptes Bancaires et Assimilés (FICOBA).
  - Le Fichier Central des Chèques (FCC), Le Fichier National des Chèques Irréguliers (FNCI).
  - Le Fichier Central des Chèques Irréguliers (FCCI).
  - Le FIBEN et le Service Central des Risques.
  - Exercice: Lire et analyser un relevé bancaire.
  - Présenter les points à surveiller ainsi que les opportunités commerciales d'un exemple de compte.
- **Les financements**
  - Le marché du financement pour les entreprises.
  - Le crédit bail.
  - Le financement des professionnels et des entreprises.
  - Le financement par le crédit, par l'intermédiation.
  - Le financement des particuliers.
  - Les crédits de trésorerie, le découvert bancaire, les crédits à la consommation .
  - Le crédit immobilier : l'offre de prêt, les garanties de l'emprunteur et du prêteur, le taux.
  - Exercice: Analyser et calculer les conditions de financement proposées à différents clients.
- **Les autres produits d'épargne et les garanties**
  - Les différents produits d'épargne bancaire : Le Livret A, le Plan d'Epargne Logement (PEL), le LDD.
  - Les produits d'épargne non-bancaire : PERP, PEE, PEA.
  - Les garanties des financements.
  - Exercice: Organiser votre action commerciale afin d'augmenter la collecte d'épargne de votre réseau.
- **Evolution de la banque et perspectives**
  - Les nouveaux produits et services.
  - Les modèles de banque.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc