

Objectifs (globaux par modules)

Module 1 – Environnement bancaire

- Encadrer une petite équipe (2 à 3 collaborateurs) de conseillers à la clientèle en matière de vente de prestations bancaires
- Commenter un article économique tiré de la presse suisse (AGEFI, Le Temps, ...) et exprimer une opinion argumentée sur le développement économique régional, national et européen
- Expliquer au client les dispositions fiscales résultant d'avoirs déposés auprès de la banque
- Effectuer les premières démarches lors de l'identification de fonds ou d'opérations présentant à ses yeux un caractère suspect en matière de blanchiment

Module 2 – Premiers contacts avec la banque

- Conseiller le client en matière de besoins courants (comptes, calcul de la capacité d'épargne)
- Etablir un plan de financement pour des biens de consommation en tenant compte des risques inhérents et des limites légales du petit crédit.
- Prodiguer un conseil global et définir une planification financière propre à établir une base solide au développement de la fortune de son client.
- Maîtriser les éléments constitutifs du système d'assurances sociales suisses pour une personne physique (1er, 2e et 3e pilier)
- Maîtriser les fonds de placements en vue de conseiller les clients disposant de quelques liquidités excédentaires

Module 3 – Solutions bancaires pour particuliers

- Conseiller le client en matière de fonds de placement et orienter les choix du client en fonction de son profil de placement.
- Diversifier la fortune de son client au moyen de produits alternatifs
- Apporter des solutions en matière de financement du logement
- Proposer une structure de prévoyance familiale limitant les risques en cas de séparation / divorce et conseiller le client dès l'apparition du risque.

Module 4 – Solutions bancaires pour indépendants

- Etablir un financement d'exploitation et d'investissement pour une PME.
- Proposer une solution de financement dans le cadre de la création d'une entreprise.
- Décrire le processus de pricing dans le cadre du financement d'un client commercial.
- Etablir clairement la structure financière de son client en mettant en évidence les risques particuliers (dettes, déclaré/non déclaré) et les potentiels de développement.

Module 5 – Transmission du patrimoine

- Conseiller et proposer des mesures préparatoires dans le cadre de la retraite.
- Conseiller son client en matière de placement et rentabilisation/optimalisation des fonds de prévoyance libérés.
- Mettre en place des mesures de transmission de patrimoine appropriées à la situation de famille du client.

Module 6 – Consolidation

- Proposer au client des solutions bancaires tenant compte des paramètres économiques, fiscaux, légaux et financiers.