

Perfectionnements et formations de base dans les métiers de la banque

CURSUS

Un nouveau diplôme en «Conseil et prestations bancaires» sera lancé cet automne par l'ISFB.

BERNARD DUMONT - OFPC

L'ISFB (Institut supérieur de formation bancaire) dispense des cours de formation continue pour les professionnels de la banque et de la finance. L'ISFB regroupant 69 banques et instituts financiers de la place genevoise. Ses diplômes sont largement reconnus dans la branche et par le DIP. Les cours préparant aux diplômes ISFB commencent en septembre et s'étendent sur neuf mois, pour un total d'environ trente jours.

Suivre le parcours du client

Cet automne, un nouveau diplôme en conseil et prestation bancaires viendra s'ajouter à ceux de gestion de fortune et d'opérations bancaires. Mis sur pied à la demande de plusieurs banques de la place, «il formera des généralistes ayant une vue globale des besoins des clients», explique Joëlle Frick Muhlemann, directrice de l'ISFB. La formation complète, dont certains cours pourront être pris «à la carte», comprend six modules censés couvrir toutes

les étapes du parcours d'un client: environnement bancaire, premiers contacts avec la banque, solutions bancaires pour particuliers, solutions bancaires pour indépendants, transmission de patrimoine, consolidation.

«Notre pédagogie vise à illustrer les bases théoriques dans des ateliers animés par des praticiens, qui résolvent des cas pratiques tels qu'ils se posent aux conseillers à la clientèle dans une banque universelle», précise Blaise Neyroud, directeur des cours.

Des apprentissages très demandés

«Les formations proposées à la classe intermédiaire du management sont essentielles, affirme Alain Girardin, directeur du siège romand de Raiffeisen Suisse et membre du Conseil de l'ISFB. Elles s'adressent à des collaborateurs très importants dans nos organisations, puisque ce sont eux qui ont le contact avec nos clients, qui véhiculent notre image en termes de professionnalisme et qui sont donc à la source de notre succès. La crise financière a réorienté les établissements vers d'autres domaines d'activité que ceux liés au *private banking* et à la gestion de fortune. Ce recentrage a permis de revaloriser le métier de conseiller à la clientèle auprès des établissements bancaires.»



Premiers contacts avec la banque et solutions bancaires pour particuliers. Tels sont quelques-uns des modules de la nouvelle formation en conseil et prestations bancaires de l'ISFB. Dispensée dès cet été, elle sera axée sur les étapes de vie d'un client et la fourniture de prestations adaptées à ses besoins propres. (MARTIN RUETSCHI/5 AVRIL 2010)

Avant d'intégrer le système de la formation continue, un CFC d'employé de commerce ou un titre équivalent avec expérience dans le secteur bancaire est nécessaire. L'accès à ces formations initiales fait l'objet d'une sélection drastique, car les établissements genevois croulent sous les demandes d'apprentissage. Théoriquement, un élève en fin

de cycle d'orientation peut commencer directement un apprentissage.

«Nous n'avons pas de critère officiel qui demande plus. Il nous arrive d'engager des jeunes à la sortie du CO. Mais un niveau scolaire élevé est nécessaire, d'autant plus que l'école professionnelle est elle-même exigeante, affirme Christian Brunet, responsable de forma-

tion à l'UBS. Nous sommes regardants sur les notes de maths, français, allemand et anglais. Ainsi, sur la base du dossier, nous devons faire un premier choix parmi le très grand nombre de candidats.»

Pour ceux qui restent en lice et se partageront les huit places à pourvoir cette année, le critère déterminant est la motivation.

A l'agenda de la CdMF

Jeudi 20 mai, 12 h 30-13 h 30, atelier «Projet professionnel». Entrée libre, sans inscription.

Mercredi 26 mai, 13 h-17 h, recrutement en direct d'apprentis (se munir d'un CV et d'une lettre de motivation).

Les métiers concernés sont mentionnés sur le site internet de la CdMF: www.citedesmetiers.ch/geneve, rubrique «Agenda.»

BD

Exigences similaires à la Banque Cantonale de Genève, qui engage six apprentis employés de commerce par an. «Ce que nous examinons le plus attentivement lors de nos entretiens, c'est la motivation, confirme Jean-Claude Zutter, en charge des apprentis à la BCGE. Beaucoup de candidats se présentent après avoir entamé des études, non qu'ils soient en situation d'échec, mais parce qu'ils veulent accéder au monde du travail en passant par une entreprise. C'est ce qui explique que l'âge moyen de nos apprentis à l'engagement est proche de 17 ans et demi, même si les plus jeunes ne sont pas systématiquement recalés.»