

Filière : Banque Finance



Sigle : BAFIN

Option : Banque Finance

Niveau : BTS

Prérequis : Série scientifique ou niveau équivalent

Débouchés :

- Banques commerciales ;
- Etablissements financiers ;
- Bourse des valeurs mobilières ;
- Entreprises d'assurance ;
- Banque centrale ;
- Commission bancaire ;
- Ministères en charge de la monnaie et des questions économiques et financières ;
- Etablissements de Microfinance ;
- Caisse d'épargne et service financier de la poste.

Description

Cette spécialité vise à combler le déficit en nombre et en qualité en matière de ressources humaines dont les établissements de crédit ont besoin pour la conduite de leurs activités. En outre, elle fournit aux entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, des collaborateurs pouvant leur permettre de tirer le maximum des opportunités que leur offre le système financier dans son évolution, son expansion et son arrimage à la finance mondiale.

Compétences spécifiques :

- Cerner l'environnement économique et juridique du secteur de l'assurance ;
- Construire et développer une relation de confiance, personnalisée avec chaque client, dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement ;
- Développer quantitativement et qualitativement un fonds de commerce, notamment en améliorant le taux d'équipement des clients en produits et service
- Contribuer, par son action personnelle, à un accueil de qualité ;
- Etre capable de prendre du recul face à une problématique donnée et de trouver la solution appropriée respectant à la fois

l'attente du client et la politique commerciale de son établissement ;

- Gérer et développer quantitativement et qualitativement un portefeuille de clientèle de professionnels dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement ;
- Contribuer au développement de son établissement par son action commerciale auprès des clients professionnels ;
- Développer l'approche globale des clients professionnels.
- Le titulaire de ce diplôme peut également être chargé de :
 - L'ouverture et gestion des comptes ;
 - La distribution des produits et services attachés aux comptes ;
 - La promotion et utilisation des technologies de transmission des informations
 - La distribution des produits d'épargne bancaires et non bancaires et de gestion de trésorerie ;
 - La distribution des produits liés à l'épargne financière et notamment ceux dits de gestion collective ;
 - La promotion des crédits à la consommation, des crédits immobiliers aux particuliers et montage des dossiers ;
 - La promotion des modes de financement du cycle d'exploitation et des investissements des entreprises et montage des dossiers
 - La promotion des produits d'assurance (Bancassurance) ;
 - Le suivi et gestion des risques clients ;
 - La conduite d'une analyse économique et financière de la situation du client,
évaluation et suivi des risques.

Qualité et compétences :

- Avoir la compréhension de l'environnement professionnel et économique ;
- Maîtrise de la communication écrite et orale ;
- Avoir une aptitude à la vente et à la négociation commerciale ;
- Maîtriser le cadre juridique de l'activité et être apte à l'analyse des règles fiscales applicables ;
- Maîtriser les TIC applicables à la banque ;
- Faire preuve d'adaptabilité et de polyvalence.