

Contribuer au développement du PNB de l'agence



Publics

- Gestionnaires de Clientèle particuliers



Particuliers



Durée : 1 journée



Objectifs de la formation

- Connaître la manière dont se constitue la rentabilité dans une entreprise bancaire,
- Appréhender l'influence de l'activité du Gestionnaire de Clientèle dans la formation du Résultat de son Agence
- Transposer en activité la compréhension du fonctionnement financier d'une Agence



Pré-requis

- Aucun



Eléments du programme

DU PNB AU RESULTAT

- L'analyse des résultats d'exploitation d'un établissement bancaire
- Déterminants du Produit Net Bancaire
 - rendement des ressources centralisées,
 - marge d'intermédiation et volume des flux confiés,
 - tarification, facturation de commissions,...
 et leurs évolutions probables
- Discussion en groupe des évolutions de l'activité et de leurs impacts sur la rentabilité
- Présentation des principaux Soldes Intermédiaires de Gestion du Compte de résultats d'une banque : P.N.B., R.B.E., R.N.C,...
- Commentaires du compte de résultats d'une banque :
- Ratios comparés (compte d'exploitation,...)

LES LEVIERS POUR RENTABILISER UNE RELATION

- Analyse de la rentabilité actuelle et potentielle d'un client ou d'une opération
- Facteurs qui conditionnent l'évolution de la rentabilité des activités de crédit
- Détermination de la rentabilité actuelle et potentielle d'une opération et la profitabilité d'une relation
- Comment faire valoir la légitimité d'une tarification et d'une facturation ?

RISQUES ET RENTABILITE : INCOMPATIBLES ?

- Comment intégrer la prise en compte des risques, dans l'estimation de la rentabilité bancaire ?