

# MOOC CULTURE BANCAIRE

S'AFFIRMER DANS UN ENVIRONNEMENT  
BANCAIRE EN ÉVOLUTION

## Quel conseiller bancaire n'a jamais entendu un client lui demander ?

- Quelles différences entre banques mutualistes et banques commerciales ?
- Pourquoi les banques se diversifient-elles en proposant toutes sortes de services non financiers ?
- Que risque réellement une banque qui ne respecte pas les règles ?

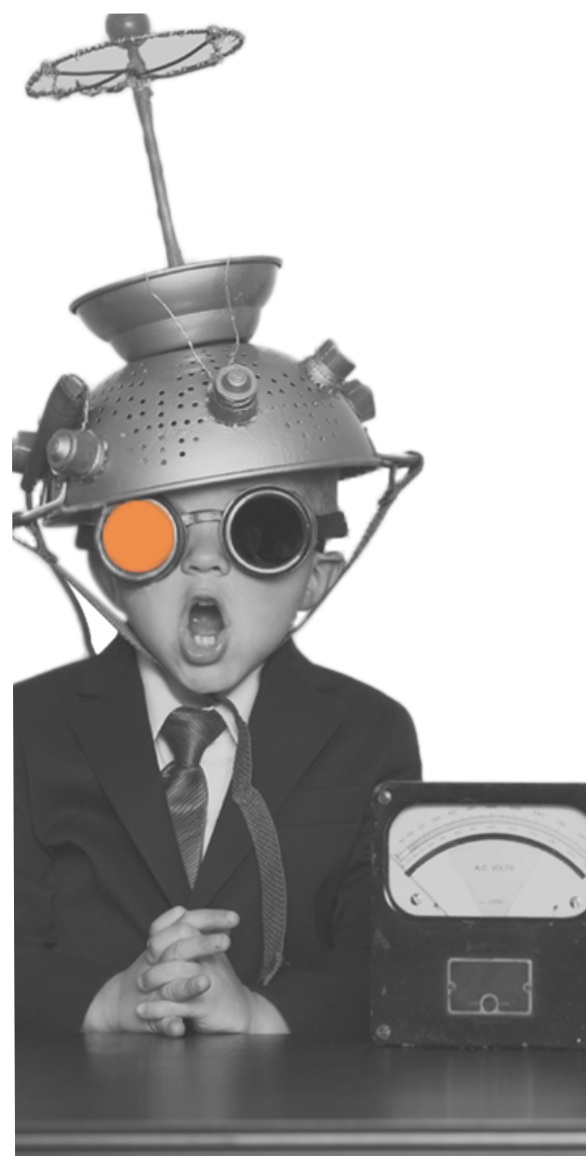
## Quel conseiller bancaire ne s'est jamais demandé ?

- Aujourd'hui avec la BCE, quel est le rôle de la Banque de France ?
- Comment peut-on concilier concurrence et régulation ?
- Comment peut-on accroître la rentabilité d'un client en préservant la qualité de la relation ?

*Pour répondre à ces questions et à beaucoup d'autres, AXA Banque, BNP Paribas et LCL en partenariat avec l'École supérieure de la banque, se sont associés pour concevoir une formation en ligne basée sur les principes des MOOC (Massive Open Online Courses), visant à développer chez les collaborateurs la maîtrise de leur environnement professionnel.*

**Refinançable CPF**

OUVERTURE  
DE LA PROCHAINE SESSION  
**19 octobre 2020**



# PRINCIPE GÉNÉRAL DU DISPOSITIF FORMATIF

Une formation en ligne ouverte permettant aux participants de suivre les cours en totale autonomie selon un calendrier défini.

Ils peuvent ainsi échanger entre eux au travers de forums sur le contenu de leurs apprentissages et travailler à la résolution d'exercices collaboratifs proposés par l'équipe pédagogique.

Des "Live sessions" hebdomadaires (mercredi à 11 heures) animées par les spécialistes des thématiques complètent le dispositif.

## Objectif stratégique

- Augmenter le niveau de satisfaction global des clients sur le professionnalisme de leur conseiller.
- Faire évoluer l'image de ces derniers d'un rôle de vendeur de produits bancaires à une stature de professionnel compétent.

## Objectif pédagogique

Permettre au conseiller de maîtriser le socle de connaissances sur l'environnement bancaire en donnant la possibilité de se positionner comme un professionnel de la banque face à des interlocuteurs de mieux en mieux informés.

## Cibles

- **Cible prioritaire** : collaborateurs de la banque de détail en contact avec la clientèle, du directeur d'agence au conseiller clientèle de particuliers en passant par les conseillers spécialisés, chargés d'affaires entreprises, conseillers banque privée...
- **Plus largement** : tout collaborateur du secteur bancaire ou d'autres secteurs devant connaître le fonctionnement de la banque et son environnement.
- Aucun prérequis n'est nécessaire..

## Calendrier

Démarrage Episode 0 : le 19 octobre 2020

- Episode 1 : du 27 octobre au 2 novembre
- Episode 2 : du 3 novembre au 9 novembre
- Episode 3 : du 10 novembre au 16 novembre  
(pause la semaine du 17 novembre au 23 novembre)
- Episode 4 : du 24 novembre au 30 novembre
- Episode 5 : du 1<sup>er</sup> décembre au 7 décembre
- Ouverture de l'examen en ligne :  
du 8 décembre au 24 décembre minuit

Fermeture de la session le 24 décembre 2020

## Contact

[e-formation@esbanque.fr](mailto:e-formation@esbanque.fr)

[www.mooc-culture-bancaire.fr](http://www.mooc-culture-bancaire.fr)



# PROGRAMME

Thème - Culture bancaire

## Episode 1

"LA BANQUE, UNE ENTREPRISE DIFFÉRENTE ?"

- Le rôle macroéconomique des banques
- Les 3 types d'activités bancaires
- La banque, une entreprise sous contrainte

## Episode 2

"LA BANQUE, QUEL MODÈLE, QUELLE ORGANISATION ?"

- Les différents types d'établissements financiers
- Les activités de la banque universelle
- Une industrie en mutation permanente pour s'adapter à ses clients

## Episode 3

"LA BANQUE, FINANCIÈREMENT COMMENT ÇA MARCHE ?"

- Le compte d'exploitation, le produit net bancaire (marge d'intermédiation, commissions nettes)
- La rentabilité de la clientèle
- Le bilan de la banque
- La réglementation bâloise et la supervision prudentielle

## Episode 4

"LA BANQUE, TIERS DE CONFIANCE ?"

- La banque, tiers de confiance
- La gestion des risques
- Le devoir de conseil et de protection de la clientèle

## Episode 5

"QUELLE BANQUE POUR DEMAIN ?"

- La révolution des usages
- Les nouveaux concurrents des banques
- La réaction des banques face aux GAFAM et aux Fintechs

## LES ATOUS

- Une formation estimée à 2 heures/semaine
- L'intervention filmée des meilleurs spécialistes de la banque
- Un dispositif d'accompagnement pédagogique
- Un lien direct avec les experts lors des "Live session"
- Des challenges communautaires (par région...) et un système de badge récompensant l'implication
- Le certificat « socle de culture bancaire » de L'Ecole supérieure de la banque ; et son « openbadge » permettant la publication sur les réseaux sociaux