

Qu'est-ce que le BTS Banque ?

- Diplôme d'Etat post-bac
- Axé sur le secteur financier
- Durée de la formation : 2 ans
- Niveau terminal d'études : Bac + 2
- Ce BTS forme des **techniciens commerciaux** dans un établissement bancaire.
- **L'activité principale du conseiller clientèle consiste à :**
 - Informer et conseiller les clients,
 - Commercialiser des produits et services bancaires,
 - Prospecter de nouveaux clients

Quel profil pour ce BTS ?

Les aptitudes :

Goût du contact, aisance à l'oral, dynamisme, esprit d'initiative, esprit d'équipe, sens des responsabilités

Les compétences développées :

- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise des règles juridiques, financières et fiscales des différentes opérations bancaires
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication

Les conditions d'accès :

- Baccalauréat technologique STMG,
- Baccalauréat professionnel (Commerce, Vente, Agora),

L'horaire hebdomadaire

Enseignements	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3 h	3 h
Anglais	2 h	2 h
Accompagnement et parcours du client de services bancaires et financiers	7 h	7 h
Développement commercial	8 h	8 h
Conseil et expertise en solutions bancaires et financières.	7 h	7 h
Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle	6 h	6 h
Ateliers de professionnalisation	4 h	4 h
Certification professionnelle AMF (Autorité des Marchés Financiers)	2 h	2 h
LV2 (facultative)	2 h	2 h

Les stages en entreprises

Des périodes d'immersion en établissements bancaires

- 9 semaines en 1ère année
- 5 semaines en 2ème année

Soit un total de 14 semaines

Ces stages permettent :

- De réaliser deux épreuves en CCF,
- D'être formé au métier et d'acquérir de l'expérience.

Compétences à acquérir :

- Accueillir le client (physique - à distance),
- Informer, conseiller le client (crédit, placement, assurance),
- Analyser un portefeuille de clients particuliers,
- Développer un portefeuille,
- Gérer les risques

Pour quels débouchés ?

Débouchés professionnels :

Le métier cible du titulaire du BTS Banque est celui de « conseiller de clientèle » de particuliers, en poste dans les agences et les structures de relations à distance.

La mission qui lui est confiée s'organise autour de quatre axes :

- apporter, par son action personnelle, un accueil et un conseil de qualité aux clients,
- construire et développer une relation de confiance personnalisée avec ses clients,
- développer quantitativement et qualitativement le portefeuille de clients dont il a la responsabilité, en améliorant le taux d'équipement des clients en produits et services
- maîtriser les risques liés à l'activité, en particulier dans l'octroi et le suivi des crédits, conformément aux procédures internes.

En début de carrière : Chargé d'accueil

Dans un premier temps, le chargé d'accueil est amené à traiter des opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle

Après quelques années d'expérience :

Conseiller clientèle de particuliers, Conseiller patrimonial, Conseiller clientèle de professionnels, Directeur d'agence bancaire

Quelles formations après ?

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable :

- **En licence professionnelle** du domaine commercial,
- **En licence LMD** : L3 à l'université,
- **En école supérieure de commerce ou de gestion** par le biais des admissions parallèles,

Les formations dispensées dans l'île (liste non exhaustive)

☉ En formation en alternance :

Licence « Assurance, Banque, Finance »
IUT de La Réunion – Saint-Pierre

☉ En formation initiale :

Licence « Marketing » – IAE Saint-Denis
Licence « Economie Gestion »
Licence « Administration économique et sociale »
Licence « Droit » – Université de La Réunion

Où se former ?

En formation initiale :

- Lycée Le Verger - Sainte-Marie

En alternance :

- Lycée Le Verger - Sainte-Marie
En partenariat avec le CFA Académique de la Réunion

Lycée LE VERGER - 1 avenue des Corossols - 97438 Sainte-Marie

☎ 02 62 53 20 60

<http://lycee-le-verger.ac-reunion.fr>

Contact Gilles DUVIVIER - Directeur Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques
gilles.duvivier@ac-reunion.fr