



BNI *News*

Bulletin Interne d'Information de la BNI • N°18 • Juin 2010



PRUDENCE...



► **Dossier**

Le phénomène
des escroqueries sur Internet

► **A l'honneur**

Présentation de l'agence
BNI Latrille

► **Actions Sociales**

La BNI parraine l'Excellence



Stand BNI au MABEF

...PRUDENCE !

« La véritable prudence est de voir dès le commencement d'une affaire quelle doit en être la fin. »

Proverbe Oriental

Chers lecteurs,

Notre vie n'est constituée que d'une succession de choix que nous avons à faire. Comment alors être sûrs que nous prenons les bonnes décisions, que nous ne nous exposons pas à des risques ?

Le **DOSSIER DU MOIS** attire ainsi notre attention sur « le phénomène des escroqueries sur Internet » qui en un simple clic peuvent nous exposer à de graves dangers. Sachons donc apprécier à l'avance chaque situation, cibler les dangers qu'elles comportent et agir de manière à éviter toutes erreurs et tous risques inutiles.

Ainsi guidé par la prudence, nous devons toujours avoir à l'idée la finalité recherchée et les moyens d'y parvenir comme nous le conseille Mme Sakandé en matière de prévoyance grâce aux produits de Bancassurance.

Dans **BNI ACTU'** que d'évènements heureux pour la BNI en ce mois de juin, les mères et les pères célébrés, la participation de la BNI à l'édition 2010 du Marché des Assurances Banques et Etablissements Financiers (MABEF) et le lancement de sa campagne monétique. Pour finir **TANDEM DE CHOC** qui illustre de fort belle manière la relation professionnelle et amicale qu'ont tissée deux binômes au sein de notre institution.

Chers lecteurs,

La Prudence est la vertu la plus nécessaire à la vie humaine. Parons nous de cette vertu afin d'avancer en toute confiance et accompagner la BNI dans ses ambitions,

Soyons alertes et prudents : la pérennité de notre Institution en dépend !

Bonne lecture à toutes et à tous.
Et rendez-vous le mois prochain !

La rédaction

LE PHENOMENE DES ESCROQUERIES SUR INTERNET



Un fléau défraie la chronique depuis quelques temps, c'est celui des fraudes sur Internet. Les scénarii sont divers et variés, mais répondent toujours à une logique de fond :

- Vous recevez un e-mail d'une structure connue ou inconnue vous annonçant que vous êtes l'heureux gagnant d'une loterie à laquelle vous n'avez jamais participé ;
- Un inconnu vous contacte par e-mail pour vous proposer le partage d'un héritage dont il serait le détenteur, en échange de votre aide pour exfiltrer les fonds de la structure ou du pays hôte ;
- Un agent de banque vous sollicite (par e-mail) au motif que vous êtes l'homonyme d'un de ses clients (décédé ou disparu) dont le compte dormant n'attend que vous pour retrouver une seconde vie ;
- Etc... etc...

Les auteurs de ces mails, auxquels il faut reconnaître une imagination fertile et une moralité déplorable, vous réclament alors une contribution (frais légaux ou d'intermédiaires), généralement payable par transfert rapide.

Une fois que vous mordez à l'hameçon, ils vous entraînent dans une spirale de frais supplémentaires jusqu'à ce que, complètement ruiné, vous envisagiez maintenant de faire ce que vous auriez dû faire depuis le début : vérifier l'information. Le schéma classique est le suivant :

- Sans que vous ayez sollicité quoi que ce soit on vous propose un gain ;
- Des frais vous sont réclamés ;
- Vos interlocuteurs vous donnent des numéros de téléphone portable pour les joindre (ils utilisent généralement la méconnaissance qu'on a de la nomenclature téléphonique des pays étrangers) ;

- Les frais vous sont réclamés par le biais d'un moyen de transfert rapide, ce que ne ferait jamais une structure formelle.

Ce type de fraude appelé 419 au Nigéria (article 403 du code pénal Ivoirien), du numéro de l'article du code pénal Nigérian qui le réprime, est en progression constante et demande une réaction concertée, car il entache la réputation de nos banques, et au-delà, jette le discrédit sur les pays africains.

Il faut donc saluer et accompagner la réaction de l'ATCI⁽¹⁾, qui a décidé d'engager la lutte ; une cellule technique sera bientôt mise en place pour repérer les cybercriminels par l'identification de leur adresse IP⁽²⁾.

(1) : Agence des Télécommunications de Côte d'Ivoire

(2) : Internet Protocol

Hermann BOSSE

BANCASSURANCE & GESTION D'ACTIFS : UNE COMBINAISON GAGNANTE

La Bancassurance

La bancassurance, c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels. C'est aussi un moyen de distribuer quasiment tous les produits : collectifs/individuels, épargne/prévoyance, avec un coût de distribution relativement modeste comparé aux circuits traditionnels, grâce à une forte intégration des systèmes d'information.

Ces nouveaux réseaux commerciaux favorisent la création de produits d'assurance vie mixtes avec un volet bancaire.

Il convient alors de s'intéresser aux implications de la bancassurance dans le domaine de la gestion collective.

Bancassurance & Gestion collective

Dans le cadre de la gestion collective de l'épargne, les contrats d'assurance vie en unités de compte offrent des perspectives de rendement intéressantes pour les souscripteurs qui recherchent un investissement à long terme et qui sont prêts à accepter les risques inhérents aux fluctuations des marchés financiers.

Les contrats en unités de compte, appelés aussi contrats à capital variable, sont des contrats d'assurance vie qui n'ont pas pour référence une monnaie mais des unités de compte, qui peuvent être des valeurs mobilières (sicav, actions, obligations, parts de fonds commun de placement). Une unité de compte est en fait une monnaie fictive. Celle-ci permet de transformer les sommes versées en

FCFA sur le contrat d'assurance vie en placements, en actions ou titres. Ces titres peuvent être constitués de parts de Société d'investissement à capital variable (Sicav) ou de parts de Fonds Communs de Placement (FCP).

La valeur des unités de compte n'est pas fixe car elle dépend directement des variations des marchés financiers. La valeur du contrat est ensuite calculée en multipliant le nombre d'unités détenues par le souscripteur par la valeur liquidative de cette unité, c'est-à-dire la valeur qu'on obtiendrait en la revendant.

Par ailleurs, on parle de contrats multi-supports lorsque les contrats d'assurance-vie comportent plusieurs supports en monnaie et/ou en unités de compte, entre lesquels sont réparties les cotisations versées.

Les contrats multi-supports proposés font référence à un ou plusieurs supports en unités de compte et souvent à un support en monnaie.

La répartition des versements effectués dans les contrats d'assurance-vie en unités de compte sera fonction du profil de risque de l'investisseur mais dépendra aussi de son projet, son âge et ses objectifs. Il est possible de faire évoluer la répartition du capital en basculant les unités de compte d'un support vers un autre. Si le souscripteur est capable de comprendre et de réagir aux marchés financiers, il peut effectuer les arbitrages lui-même mais les sociétés d'assurance proposent généralement des répartitions prédéfinies incluant plus ou moins de risque :

- **prudent** : épargne majoritairement placée sur des obligations ;
- **équilibré** : épargne répartie à 50% sur des obligations et à hauteur de 50% sur des actions ;
- **dynamique** : 80 à 90% de l'épargne est répartie sur des actions ;
- **audace** : plus de 90% de l'épargne est portée sur des actions.



La BNI fête les Mères et les Pères

A l'occasion de la fête des mères et des pères, la Direction Générale de la BNI a tenu une fois de plus à honorer les parents de l'institution en offrant à tous les agents et à de nombreux clients des bons d'achats.

C'est dans une joyeuse ambiance et à la grande satisfaction de tous que se sont déroulées ces journées de célébration.

La BNI au MABEF

La BNI a participé à la 7^{ème} édition du Marché des Assurances, Banques et Etablissements Financiers (MABEF) qui s'est déroulée du 26 au 29 mai 2010, à la Caistab. L'innovation majeure de cette septième édition a été l'implication de la diaspora ivoirienne vivant en Europe. La BNI s'est une fois de plus illustrée à travers un stand animé par des

équipes de commerciaux qui se sont attelés à promouvoir les produits et services de l'institution auprès des visiteurs.

Au tour du thème « Comment capitaliser l'investissement des Ivoiriens de la diaspora ? », échanges d'expériences, signature de contrat de partenariat, conférences débats, etc. ont enrichi le MABEF et le FIDI (Forum des Investissements de la Diaspora Ivoirienne.)

Les choses s'annoncent bien pour les clients BNI ...

Le 07 juin 2010, la BNI a lancé une campagne monétique.

Cette campagne s'est faite en deux (2) phases :

- 1 phase de Teasing « Prévisions BNIFIQUES » du 07 au 14 juin 2010 ;
- 1 phase de Révélation avec 3 messages (axés sur le Réseau de

GAB, la gamme des cartes VISA et le guichet de change automatique de l'aéroport). Cette seconde phase s'achevera le 11 juillet 2010.

Les choses s'annoncent bien !

En effet, c'est plus de 120 guichets automatiques connectés aux réseaux VISA et GIM-UEMOA à Abidjan et à l'intérieur du pays.

Avec les cartes VISA et GIM-UEMOA, les clients BNI pourront réaliser leurs opérations en toute sécurité en Côte d'Ivoire et partout dans le monde.



Actions Sociales

La BNI parraine l'Excellence

Parrain de la Journée de l'Excellence au Collège Saint Charles Lwanga le samedi 05 juin 2010, la BNI représentée par son Responsable d'agence de Ferké, M. Guillaume KOKORA, a offert un chèque d'une valeur de un million de francs (1 000 000 F cfa) et de nombreux gadgets pour féliciter et encourager les plus méritants.

Cette Journée de l'Excellence, placée sous le signe du mérite, a enregistré la présence de nombreuses autorités.



Photo de famille

Chef d'agence BNI Ferké et les récipiendaires



L'équipe

Agence BNI Latrille

L'agence BNI LATRILLE a ouvert ses portes le 01 avril 2009, mais a été officiellement inaugurée le 30 juillet 2009. L'animation de cette agence est assurée par 8 personnes à savoir :

- 1 Responsable d'Agence ;
- 2 Conseillers Clientèle ;
- 1 Responsable Administratif ;
- 4 Caissiers.

L'implantation de cette agence dans la commune de Cocody et plus précisément sur le boulevard Latrille se justifie par trois principales réalités :

- Une forte concentration de plus en plus croissante d'agents économiques (entreprises, sociétés, groupements évoluant dans des secteurs divers) ;
- La présence d'une population à fort pouvoir d'achat ;
- Une politique de proximité.

ROLE

A l'instar des autres points de vente du réseau, notre rôle est de collecter des ressources pour en redistribuer à ceux qui en expriment le besoin.

Mais aussi offrir des produits en adéquation avec les attentes et les besoins de nos clients.

MISSION

Elle consiste à assurer au mieux la rentabilité de notre point de vente.

OBJECTIFS

Apporter notre contribution au développement de notre institution et participer à l'amélioration de son image de marque en faisant preuve de professionnalisme et en offrant un service de qualité.



Agence BNI

Latrille

Profil



Caroline N'DE

Responsable d'agence BNI Latrille

Présentez-vous ?

Caroline N'DE, Responsable de l'agence BNI LATRILLE.

Mariée, mère de 3 enfants.

Au plan académique, je suis titulaire d'un BAC + 4 en gestion commerciale. Je prépare également un DESS en Ingénierie Financière d'UFR de Sciences Economiques de Gestion à l'Université de Cocody.

Votre parcours ?

Ma carrière professionnelle a débuté en 1997 dans l'agro-industrie au sein du groupe SACO-CHOCODI. J'ai intégré le secteur pétrolier en 1999, puis celui de la téléphonie mobile en 2000 pour ensuite m'investir dans le secteur bancaire le 04 septembre 2000 à la SGBCI, occupant respectivement les postes de :

- Responsable Commerciale Chef de Produit (TPE) au Département monétaire de la SGBCI ;
- Directeur Adjoint agence SGBCI Pyramide ;
- Directeur d'Agence SGBCI Pyramide ;
- Responsable d'agence BNI depuis le 02 juin 2008, je totalise à ce jour 10 ans d'expérience dans le domaine de la banque.

Votre vision pour la BNI ?

Hisser la BNI au rang des meilleurs établissements bancaires mais surtout faire de notre institution un acteur incontournable du dispositif économique de notre pays.

Votre objectif ?

Faire de l'agence BNI LATRILLE un maillon essentiel de notre réseau.

Votre apport personnel pour y parvenir ?

Mettre au profit de l'agence BNI LATRILLE l'expérience acquise dans le domaine de la banque en travaillant en équipe et avec abnégation.

AGENDA :

- 1^{er} juillet :** Soro Marie Laure P.
02 juillet : Kouacou Yao Claver,
Toffa Armand Claude
03 juillet : Kouamé E. Hortensia,
Kouakou K. Marie Jeanne,
Yao Fatoumata
06 juillet : Kouao Innocent
07 juillet : Allah Arsène, Traoré F.
épse Diarassouba,
Zoudjé Muriel
09 juillet : M'Bouké Félicité,
Ouattara Ali, Sanogo
Mariame, Allo Marina
12 juillet : Tanoh Léa
13 juillet : Amonkou Eugène
15 juillet : Kassi Yah Sonia
16 juillet : Agnimel Guy Alain,
Bahonto Benjamin,
Dagourou Edith
Laure Annick
17 juillet : Denoo Prisca
19 juillet : N'Da Joseph
20 juillet : Nembelessini-Silué
Victor Jérôme
23 juillet : Elloh Hugues Arnaud,
Maba Marie-France
24 juillet : Akon Marie Christine
26 juillet : Irié Bénédicte
30 juillet : Mouphtaou Diagola
Mariétou

DEPART/ARRIVÉE

Bienvenus : Coulibaly Nanga
Tenimbe, Koffi Tiemoko Lambert,
Nguessan Kessy Corinne, Niagne
Bertrand Gildas, Ponou Koffi Williams
Severin, Molba Ibrahima, Samake
Tiemoko, Ouattara Madjata, N'Guessan
Amanzou Georges.

Départs : Nzi née Nzi Carine Josiane,
Kouakou K. Rémi.

OBJECTIF QUALITÉ

PRINCIPE 8 : RELATIONS RÉCIPROQUEMENT BÉNÉFIQUES AVEC LES FOURNISSEURS

Dans ce numéro-ci, nous clôturons le chapitre des principes de la qualité avec le principe des « relations réciproquement bénéfiques avec les fournisseurs ». Ce principe est le huitième et dernier des principes de management de la qualité. En effet, depuis janvier 2010, nous avons entrepris de vous entretenir sur les principes

de la qualité qui constituent les fondements de tout Système de Management de la Qualité.

Pour rappel, les sept premiers principes déjà abordés sont :

- L'orientation client qui demande que la satisfaction des clients soit au centre de la stratégie de toute entreprise qui veut être distinguée par la qualité de ses produits et services ;
- Le leadership qui fait appel à l'engagement ferme et manifeste de la Direction Générale à mettre à disposition tous les moyens nécessaires à la réalisation de produits et prestations de qualité. Ne dit-on pas que la qualité du poisson s'apprécie à la qualité de sa tête ?
- L'implication du Personnel sans laquelle aucun projet d'envergure ne peut aboutir ;
- L'approche factuelle pour la prise de décisions qui permet de constituer une base de données favorisant les évaluations et les analyses constructives pour l'entreprise ;
- L'approche processus qui est le cadre de réalisation concrète des quatre principes susmentionnés, demeure le moyen par excellence permettant de maîtriser les interfaces (interservices) et de réduire les ruptures de tâches ;
- L'amélioration continue qui est l'essence même de la qualité ;
- L'approche systémique quant à elle, est celle qui recherche l'excellence des résultats globaux de l'entreprise. Elle suppose la satisfaction des clients de tous les processus clés et induit celles des partenaires et autres partis intéressés.

En ce qui concerne le principe des relations réciproquement bénéfiques avec les fournisseurs, retenons que toute entreprise en quête de qualité, doit établir des relations professionnelles et saines avec ses fournisseurs.

Les relations entre l'entreprise et ses fournisseurs ne doivent pas être des relations de complaisance, ni d'exploitation, mais plutôt des relations basées sur des critères régulièrement évalués. Les résultats de cette évaluation doivent permettre au Responsable des Achats de se décider à reconduire ou à rompre les relations avec un fournisseur donné.

Ce principe est très important en ce sens que de la qualité des produits et prestations des fournisseurs peut dépendre la qualité de nos produits et prestations. Une mauvaise prestation d'un fournisseur, peut donc anéantir les efforts fournis en interne. Alors, faisons attention !

Avec la fin de ce chapitre-ci, nous ouvrirons dès le mois prochain, un autre qui portera sur la campagne de sensibilisation qualité. Bonne lecture et soyons des agents de QUALITE !

KONE Sita

TANDEM DE CHOC

Mme SANOGO et moi sommes entrées en contact lorsque j'ai été affectée à l'agence de Zone 4. Etant initialement à l'agence de Treichville, nous étions dans des agences voisines. Vu son ancienneté dans la banque, elle n'a pas hésité (malgré ses occupations) à me consacrer du temps lorsque je la sollicitais. Par la suite, nous avons su que nous étions binômes ! Je crois que cela a raffermi nos liens et depuis, nous prenons quotidiennement des nouvelles l'une de l'autre, et nous partageons nos connaissances et nos préoccupations professionnelles et personnelles.

J'aimerais ajouter que le concept de « BINOME » est à développer car il permet de créer des liens et ce sont ces liens qui nous permettront d'être forts et solidaires car L'UNION FAIT LA FORCE !!!

Mariam KONE (BNI Zone 4)

Aimable, sympathique et très disponible prompt à demander conseils auprès de sa grande sœur que je suis...

Au début, je ne pensais pas que Mariam Koné serait mon binôme, mais cela s'est confirmé avec la diffusion de la liste complète à tout le personnel.

J'avoue que depuis ce temps, il ne se passe pas plus de deux jours sans que nous n'ayons des nouvelles l'une de l'autre.

Et ceci même pendant les congés !

C'est une belle amitié, je pense, car mon binôme partage mes peines et mes joies !

Mariame SANOGO (BNI Palmeraie)

Directeur de publication :
V.J. NEMBELESSINI-SILUE

Rédacteur en Chef :
Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :
Fatoumata SAKANDE,
Manuela GUINAN, KONE Sita,
Tardy KOUASSIBLE, Hermann
BOSSE, Caroline N'DE

Ocean Ojha