



Bulletin Interne d'Information de la BNI • N°24 • Décembre 2010

# BONNE ANNÉE

► **Dossier**  
La Planification  
Financière

**À l'honneur** ◀  
Présentation de l'agence  
2 Plateaux AGBAN

► **La DCPR en action**  
Point final de la campagne Prêt Scolaire 2010

# D É M A R C H E   Q U A L I T É



Christine Djibril

Notre aptitude face à la qualité nous permettra de ***nous mobiliser*** autour d'un objectif commun !

# LES VRAIS TRESORS

Cette fin d'année est particulière, parce que le BNI NEWS du mois de décembre est le 24<sup>ème</sup> depuis sa création en janvier 2009. Toute l'équipe de la Rédaction vous renouvelle ses remerciements pour votre fidélité depuis 2 ans !

Chers lecteurs,

Cette fin d'année est particulière, parce que nous connaissons tous des bouleversements tant personnels que professionnels. Perplexité, incompréhension et incertitude semblent prendre le pas sur nous.

Aussi, loin de toute agitation, les vrais trésors de la vie que nous devons chérir et appeler de tous nos vœux sont la Paix, le Travail et la Santé.

Que ces vœux pour la nouvelle année vous accompagnent.

## **Paix :**

Que la paix soit la mère nourricière de notre pays,  
Qu'elle demeure notre boussole en tout temps,  
Qu'elle reprenne tout son sens et sa légitimité.

## **Travail :**

Que nous maintenions notre motivation et notre synergie,  
Que la qualité soit ! Que notre professionnalisme demeure,  
Que la loyauté, la solidarité et la fraternité perdurent à la BNI,  
Que notre engagement, notre flamme et notre créativité se renouvellent,  
Que le succès et la prospérité symbolise notre institution.

## **Santé :**

Et surtout que la santé soit donnée à ceux qui nous sont proches et qu'elle nous habite toute l'année afin que nous réalisons nos projets.

Bonne Année !

*Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !*

## ■ LA PLANIFICATION FINANCIERE

La sécurité de l'emploi, le contexte économique et la viabilité de divers programmes sociaux étant devenus sources d'inquiétude, tout individu a plus que jamais besoin de déterminer de quelle manière il pourra atteindre ses objectifs. Alors que les générations antérieures pouvaient avoir recours à un simple budget, le climat économique actuel nous oblige désormais à planifier soigneusement notre avenir financier.

### I. DEFINITION

La planification financière est définie comme un processus visant à déterminer les buts financiers d'un individu, après avoir considéré ses priorités dans la vie, ses ressources, son profil de risque et son style de vie courant, ce qui permet d'élaborer un plan équilibré et réaliste.

La planification financière exige une analyse qui tienne compte de l'âge du client, de ses avoirs, de sa carrière, de son état civil, de sa situation fiscale, de sa succession, de sa capacité à prendre des risques, de ses objectifs de placement ainsi que des questions juridiques ou autres qui le concernent.

C'est par ce travail que l'on parvient à comprendre parfaitement la situation du client et à mieux définir ses objectifs futurs. De plus, la discipline et l'introspection qu'exige la préparation d'un plan financier permettent au client d'évaluer avec précision ses attentes et ses objectifs, ce qui augmente grandement ses chances de les réaliser.

La planification financière tient compte de quatre objectifs. De fait, le plan à dresser doit :

- être réalisable ;
- pouvoir être modifié en fonction de certains changements dans le mode de vie ou le revenu ;
- ne pas être trop intimidant ;
- non seulement pourvoir aux besoins de base, mais aussi permettre certains luxes ou récompenses.

### 2. PROCESSUS DE PLANIFICATION FINANCIERE

Le processus de planification financière comprend les étapes suivantes :

- **Discuter avec le client :** le fait de discuter avec un client donne l'occasion de connaître ses préoccupations et ses problèmes et de déterminer si un plan financier pourra les résoudre. Une telle rencontre permet également au planificateur et au client de juger s'ils pourront établir entre eux des liens de longue durée.
- **Recueillir les données pertinentes et déterminer les objectifs :** un planificateur financier contribue au bien-être d'un client lorsqu'il comprend la différence entre la

situation courante et les exigences et objectifs futurs du client, et lorsqu'il aide ce dernier à faire la distinction entre les deux. Pour ce faire, il doit recueillir des renseignements sur le client en se fiant à son intuition et à son instinct tout en appliquant certaines méthodes sûres de collecte de données et d'évaluation des exigences du client.

- **Cerner les problèmes et les contraintes de nature financière :** l'établissement d'objectifs personnels en matière de placements est une tâche difficile. Il faut évaluer avec objectivité les forces et les faiblesses du client et jauger de manière réaliste ses perspectives de carrière et de revenus. Il convient de noter qu'il est impossible d'établir des objectifs financiers sans définir les moyens qui permettront de les atteindre.
- **Elaborer par écrit un plan financier :** en effet, après avoir examiné et évalué l'information, le planificateur financier doit élaborer un plan d'action que le client mettra à exécution. La rédaction de ce plan peut exiger la collecte de renseignements auprès d'autres professionnels.
- **Appliquer les recommandations ou en coordonner la mise en application :** il est important que la réalisation du plan financier se fasse en temps opportun. Une fois terminé le travail préparatoire d'analyse, d'établissement et de calcul, le client doit mettre en œuvre les stratégies et méthodes qui y sont décrites.
- **Examiner et réviser régulièrement le plan et formuler de nouvelles recommandations.** En effet, l'examen constitue la dernière étape de ce processus. Comme un plan financier n'est jamais définitif, il est nécessaire de l'examiner régulièrement. Tout comme la valeur marchande des placements fluctue, la situation financière d'une personne peut évoluer.

### 3. OUTIL DE LA PLANIFICATION FINANCIERE

- **Analyse du cycle de vie**

Selon la théorie du cycle de vie, le rapport risque-rendement d'un portefeuille change à mesure que les besoins du client évoluent. On estime que le client plus jeune est prêt à courir plus de risques en vue d'obtenir le meilleur rendement possible, et que ce rapport risque-rendement s'inverse à mesure que la personne vieillit. En général, cette théorie trace la vie adulte du client en quatre étapes :

**Début de carrière - soit jusqu'à l'âge de 35 ans.**  
Le client commence sa carrière, augmente



sa valeur nette et a une famille à charge et une hypothèque à rembourser. La plupart du temps, il désire d'abord avoir un plan d'épargne et des placements pouvant être facilement convertis en espèces en cas d'urgence. Toutefois, s'il a de l'argent à investir, la plus-value est habituellement son premier objectif puisqu'il lui reste de nombreuses années de carrière, donc des revenus importants devant lui.

**Milieu de carrière - soit jusqu'à l'âge de 50 ans.** Au cours de cette période, les dépenses du client diminuent, tandis que son revenu et ses économies augmentent. Aussi, l'épargne reste un facteur très important dans la croissance des capitaux de placement d'un client. Comme ses revenus excèdent ses besoins, il aura tendance à viser d'abord la plus-value et la réduction des impôts.

**Sommet de carrière - soit jusqu'à la retraite.** La retraite approche et la sécurité du capital prend de plus en plus d'importance. Il est préférable de raccourcir l'échéance moyenne des placements à revenu fixe et de réduire la quantité d'actions présentant un risque plus élevé.

**Retraite.** À ce stade, le client possède la plupart du temps un revenu fixe et n'a que des occasions limitées de travailler. Ses objectifs premiers sont la sécurité du capital et le revenu. L'importance de chacun est donc déterminée en comparant le revenu à la retraite aux besoins financiers. Lorsque le revenu du retraité est suffisant, c'est la sécurité du capital qui prime. La croissance du portefeuille doit être suffisamment importante pour que le client ne manque pas d'argent.

Même si l'analyse du cycle de vie peut aider grandement le conseiller, il se doit avant toutes choses de tenir compte de la situation personnelle et financière, des responsabilités, de la capacité à prendre des risques et de la connaissance des placements du client. Ce n'est qu'en évaluant avec soin ces facteurs par rapport aux besoins exprimés par le client que le conseiller pourra l'aider à définir ses objectifs de placement.

Tardy KOUASSIBLE (vkouassible@bni.ci)

## ■ PLAN VERT RETRAITE BNI, POUR VOIR LA VIE EN ROSE !

Dans la dynamique de l'élargissement et de l'enrichissement de notre gamme de produits et services offerts à la clientèle de particuliers, la BNI met à la disposition de sa clientèle de particuliers une solution d'épargne retraite dénommée **PLAN VERT RETRAITE BNI**.

L'objectif visé reste, d'une part la satisfaction du client à travers la mise à disposition d'une solution d'épargne retraite satisfaisant des besoins exprimés et/ou latents et d'autre part, l'accroissement du PNB de la banque par cette solution source de commissions récurrentes.

**PLAN VERT RETRAITE BNI est un service de bancassurance d'épargne retraite complémentaire. Il a pour objectif, après la phase d'épargne, le paiement d'une rente certaine au moment de la retraite à tout client de la BNI, titulaire d'un compte chèque et ayant souscrit à ce produit.**

**La présente note a pour objet de présenter cette solution de bancassurance au Comité de Crédit afin de recueillir son approbation pour ce lancement.**

### OBJET DU CONTRAT

PLAN VERT RETRAITE BNI est un contrat d'assurance ayant pour objet de garantir aux clients de la BNI ayant souscrit, après une période d'épargne, le paiement d'une rente certaine au moment de la retraite.

Ainsi, à la souscription, le client indique :

- le montant de la rente mensuelle qu'il souhaite percevoir au moment de la retraite : de 50.000 F CFA à 1.000.000 F CFA,
- la période pendant laquelle il souhaite percevoir cette rente : 1, 2 ou 3 ans,

- la durée de cotisation avec une durée minimale de 5 ans et maximale de 30 ans.

La cotisation mensuelle est déterminée à partir de ces informations :

- La cotisation mensuelle minimum étant fixée à 1.092 F CFA,
- 30 ans de cotisation (max) et 50.000 F CFA de rente à percevoir pendant 1 an,
- La cotisation mensuelle maximale s'élève à 595.409 F CFA,
- 5 ans de cotisation (min) et 1.000.000 F CFA de rente à percevoir pendant 3 ans.

Au terme du contrat, c'est-à-dire au moment de la retraite, le client perçoit la rente initialement indiquée augmentée des participations bénéficiaires pendant la durée de service choisie.

Dans la population de fonctionnaires et agents de l'état, cette solution atteint un taux d'équipement très élevé eu égard au délai de paiement de la première pension. Elle constitue pour cette population un relais de revenus entre le dernier salaire payé par la Direction Générale de la Solde et la première pension payée par la CGRAE.

### CIBLE

Le contrat est ouvert aux personnes physiques répondant aux critères suivants :

- Client de la BNI,
- Titulaire d'un compte chèque.

### MONTANT ET PÉRIODICITÉ DE LA PRIME D'ASSURANCE

Le montant de la cotisation mensuelle est fixé en tenant compte de la rente mensuelle souhaitée au terme du contrat, de la durée de perception de cette rente et de la durée de cotisation du client.

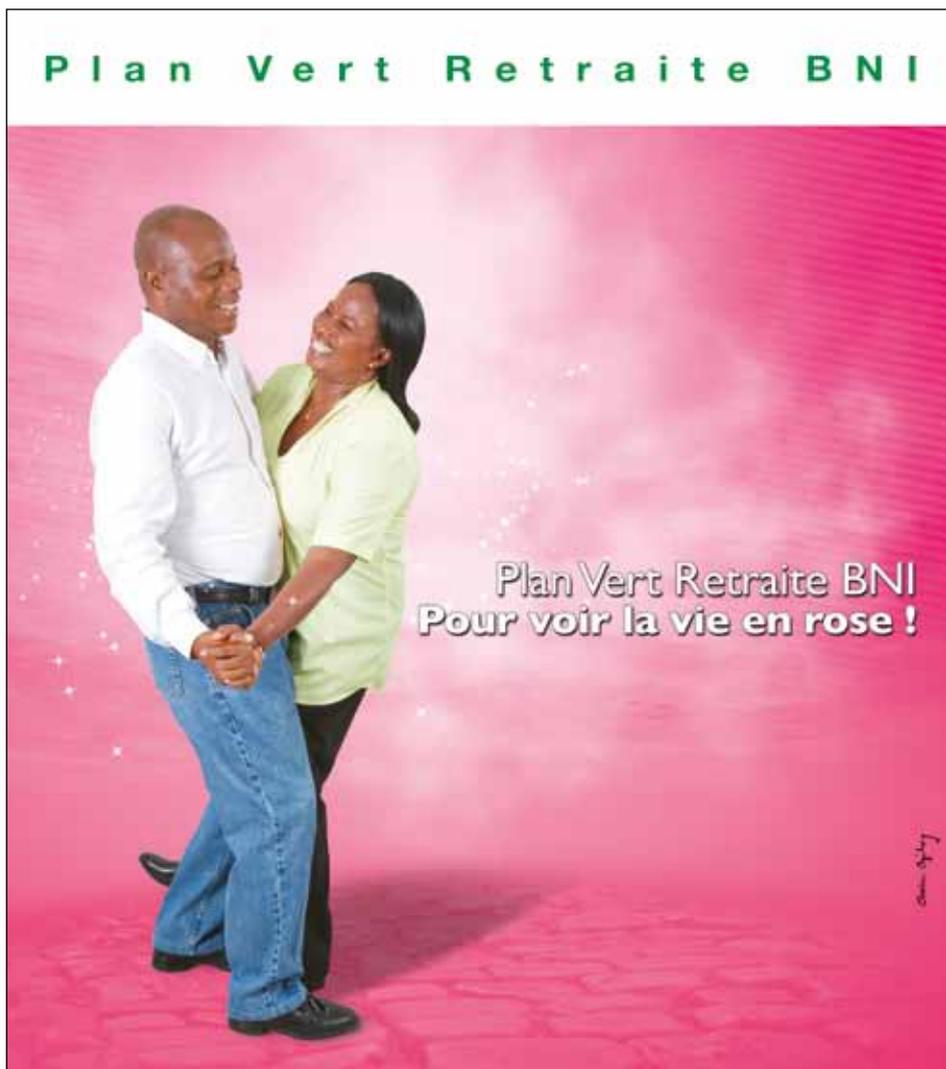
La cotisation est payable aussi trimestriellement, semestriellement et annuellement.

### CONDITIONS D'ACCÈS :

- Etre titulaire d'un compte chèque à la BNI,
- Remplir un formulaire d'adhésion.

Cette solution d'épargne retraite complémentaire est aussi ouverte au personnel de la banque.

Check Oumar DIARRA  
Chef de Produits - DCM



# La DCPR en Action

## POINT FINAL DE LA CAMPAGNE PRÊT SCOLAIRE 2010

Pendant plus de 04 mois, la DCPR a vécu au rythme de la campagne des Prêts Scolaires 2010. Depuis le 30 novembre dernier, celle-ci a pris fin, laissant place au bilan.

De manière générale, toutes les agences se sont impliquées (certes, à des degrés divers) dans la réussite de cette campagne. 2010 aura été marquée par le contexte socio-politique peu propice de cette fin d'année. Néanmoins, grâce aux efforts des uns et des autres, la DCPR a pu réaliser un total de F CFA 1.570 Millions d'encours de prêt, soit 80% de l'objectif fixé. Notons que ces réalisations constituent plus du double des performances de l'exercice 2009.

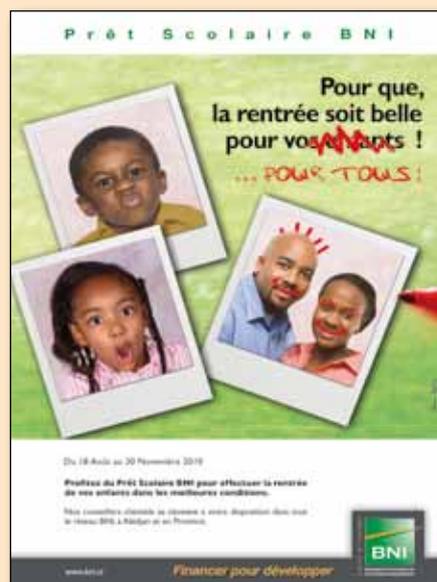
En tête du palmarès des agences, trois agences confirment leurs excellents résultats, précédemment relatés à mi-parcours dans BNI NEWS d'octobre 2010.

Il s'agit dans l'ordre de :

- Dabou (244.2% de taux de réalisation),
- Ehania (186.1% de taux de réalisation),
- Bonoua (160% de taux de réalisation).

Félicitations toutes particulières à Roland Edoukou et à son équipe pour le formidable travail abattu !

Forts des enseignements de cette campagne, la DCPR se prépare d'ores et déjà pour une campagne 2011 des plus prometteuses.



## La photo du mois

BNI, la banque de proximité.

## BNI Actu'

### FOCUS SUR... L'EXPANSION DU RÉSEAU

Pour faire face à la demande grandissante des clients dans les zones d'implantation de nos agences et afin d'offrir un service de qualité, répondant aux standards internationaux, la BNI a entamé il y a quelques temps et achevé ce mois-ci les travaux d'aménagement de

04 agences : Treichville, Yopougon, Agban et Bouaké Marché de gros. Désormais dotées d'espaces de réception supplémentaires pouvant accueillir un ou plusieurs agents en renfort (conseillers clientèle et caissiers), ces agences pourront mieux répondre aux

besoins de leur clientèle, dans un souci permanent de professionnalisme, de rigueur et de célérité des traitements.

Rendez-vous le mois prochain pour de nouvelles actions de la DCPR !

## PRESENTATION DE L'AGENCE 2 PLATEAUX AGBAN



Equipe

Agence BNI 2 Plateaux AGBAN

L'agence BNI 2 Plateaux AGBAN qui a ouvert ses portes le 12 mars 2009 est située sur l'axe 2 Plateaux - Williamsville. L'animation de cette agence est assurée par 4 personnes à savoir :

- Le Responsable d'agence  
KOUASSI Mariam
- La Responsable administrative  
KEITA Rokia
- Deux caissiers  
TANOH Larissa  
SEKONGO Lonaféré

### Le rôle de l'agence

Notre rôle s'inscrit dans la mise en œuvre de la vision globale de la Direction Générale à savoir accroître le taux de bancarisation de notre pays, faire de la BNI la banque de proximité qui répond le mieux aux attentes des populations et partant, accroître notre PNB pour assurer la pérennité de la Banque.

### Mission de l'agence

Faire de notre agence un partenaire indispensable et incontournable pour tous les commerçants, salariés et autres acteurs économiques de notre zone d'activité.

### Objectif de l'agence

Participer au développement de notre institution en poussant la marque BNI vers les clients.

## Profil



Mariam KOUASSI

Responsable d'agence 2 Plateaux AGBAN

- de l'Institut Technique de Banque ITB obtenu en 2009
- D'une Maîtrise de Droit option Entreprise obtenue en 1996 à l'Université de Cocody.

### Quel est votre parcours ?

Ma carrière professionnelle a véritablement débuté en 1997 à WRANGLER comme Responsable Commerciale. J'ai par la suite intégré COMAFRIQUES TECHNOLOGIES où j'ai occupé le poste de responsable des ventes de COMETE CLUB.

Le 07/10/2002, je suis entrée à la CAA en tant que Chargée de Clientèle et le 02/03/2009, j'ai été promue Responsable de l'Agence BNI 2 Plateaux AGBAN.

### Quelle est votre vision pour la BNI ?

Que la BNI soit la banque leader en Côte d'Ivoire. Elle ne mérite que la première place.

### Quels sont vos objectifs ?

Atteindre les objectifs qui m'ont été fixés par la DCPR et apporter ma pierre à l'édifice BNI en fidélisant et en recrutant le maximum de clients.

### Pouvez-vous vous présenter ?

Je suis Mariam KOUASSI, Responsable de l'agence BNI 2 Plateaux AGBAN. Je suis mariée

et mère de 2 enfants.

Je suis titulaire d'un diplôme :

## AGENDA :

### Anniversaires du mois de janvier :

- 1<sup>er</sup> janv. :** Dosso Siomana, Adayé Pauline Tano André, Ané Dago Jean, Gueby Dja Noël, Coulibaly Nabaga, Coulibaly Nanga, Ibrahima Gbané, Dougrou Jeanne, Kouakou N'Guessan, Brou Kouassi Jérémie, Koffi Yao Eugène, Konan Kouamé Denis, Kouakou Kan Eugène, Touré Salia, Yoboué Antoine, Kokora Guillaume, Attété Koudou Edouard, Zahui Emmanuel, Dolemon Hervé, Sankara Boureima, Brou Kouakou Norbert, Traoré Gaoussou
- 03 janv. :** Tra Bi Goandie, Boidy Marcelle
- 04 janv. :** Koné Bakayoko Alimata
- 05 janv. :** Loukoury Hortense, Brou Paul Andrieux
- 07 janv. :** Danon Vanessa
- 09 janv. :** Kouadio Théodore
- 10 janv. :** Wallo Bruno, Koutelay Yohou Magguy
- 12 janv. :** Tchimou Achi Romain
- 13 janv. :** Serebou Gomez Yvette, Coulibaly Natogoma, Koné Dothe
- 15 janv. :** Coulibaly Daouda
- 16 janv. :** Brou Marie Josée, Sylla Cheickna, Traoré David Wadja
- 18 janv. :** Koffi Gnanloh Constant
- 19 janv. :** Tio-Touré Malick
- 20 janv. :** Datte Euloge, Kouassi Koffi Charles
- 21 janv. :** Besse Vincent
- 23 janv. :** Klein Sonja
- 24 janv. :** Koffi Djénéba
- 27 janv. :** Kouyaté Abdoulaye
- 28 janv. :** Karabouali Alimata
- 30 janv. :** Konan Agathe, Assandé Thierry
- 31 janv. :** Kouadio Brou Yvonne

## OBJECTIF QUALITÉ

A travers les thèmes précédents abordés dans le cadre de la campagne qualité, nous avons appris à connaître ce qu'est la qualité, ce qui alimente une démarche qualité et ce qu'elle implique. Il reste à savoir ce qu'une démarche aussi exigeante que la qualité peut apporter. D'où le thème qui sous-tend l'affiche qualité de ce mois « L'enjeu de la qualité », exprimé à travers le message suivant : « Notre aptitude face à la qualité nous permettra de nous mobiliser autour d'un objectif commun ».

De quels aptitude et objectif s'agit-il ? En effet, notre aptitude face à la qualité est la capacité de chaque agent BNI à faire de la qualité un réflexe et à intégrer dans ses activités quotidiennes, les exigences de qualité. Celles-ci se résument en :

- La compréhension du concept de client car nous ne lui rendons pas service, c'est lui qui nous le rend,
- Un véritable engagement de chacun à produire des prestations de qualité et à ne pas empiéter sur celles de ses collaborateurs,
- La fixation et le respect de seuils de qualité à atteindre,
- L'amélioration du niveau de satisfaction des clients.



L'objectif commun dont il s'agit est l'ambition première de l'entreprise. Ainsi, la BNI à travers sa Direction Générale ambitionne de devenir la banque leader sur le marché bancaire ivoirien.

Aussi, pour que cette ambition devienne une réalité, il faut que notre mobilisation autour d'elle soit effective et totale. Une telle mobilisation exige que la qualité soit pour chacun un réflexe, pour parvenir à la qualité comme un réflexe BNI.

En somme, de tout ce que la qualité peut apporter à une entreprise, la plus importante est la mobilisation du Personnel autour de la vision de sa Direction Générale. C'est de cette vision qu'émanent les objectifs auxquels le personnel mobilisé croit profondément et adhère.

Bonne lecture et à bientôt pour la sixième et dernière affiche de la campagne de sensibilisation qualité 2010.

**Sita KONEYEO**  
Responsable Qualité

## Félicitations à M. et Mme BAHONTO



M. et Mme BAHONTO

Le jeudi 02 décembre 2010 à la mairie, notre collègue Benjamin BAHONTO de la Direction de l'Audit Général a convolé en justes noces avec Mlle KLA Akissi Natacha. Un déjeuner a ensuite été offert aux invités par M. et Mme BAHONTO au restaurant 7 Epices, à la Riviera 3.

Félicitations et tous nos vœux les accompagnent !

## DEPART/ARRIVÉE

**Bienvenue :** Boa Mian Romaric  
**Départ :** Nanié Léon, Achi Aka Léon, Coulibaly Kalifa, Kouakou Kan Eugène, Koné-Bakayoko Alimata, Blé Marie-Thérèse, Kacou Akabla Marie-Thérèse.

### Directeur de publication :

VJ. NEMBELESSINI-SILUE

### Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

### Rédacteurs :

Fatoumata SAKANDE  
Manuela GUINAN  
Sita KONE  
Hermann BOSSE  
Tardy KOUASSILE  
Mariam KOUASSI  
Check DIARRA