



Master

Master 1 & 2 Métiers de la banque de détail

Conseiller Clientèle de Professionnels

Conseiller Patrimonial Agence

DESCRIPTION DE LA FORMATION

Le **Master Métiers de la banque de détail** a pour objectif de répondre aux besoins des établissements bancaires du Centre-Ouest souhaitant disposer de diplômés immédiatement opérationnels sur des postes de conseiller clientèle de professionnels (CCPRO) ou conseiller patrimonial agence (CPA). Il permet d'acquérir une qualification professionnelle en deux ans grâce à une formation en alternance qui associe de manière équilibrée des périodes d'enseignement à l'Université et des périodes de pratique professionnelle au sein d'un établissement bancaire. Le parcours est commun en M1 et se décline en M2 en deux options CCPRO et CPA. Les enseignements sont assurés sur le Campus Centre-Ville de l'Université de Limoges par des universitaires et intervenants professionnels de la Faculté de Droit et des Sciences Économiques, de l'Ecole Universitaire de Management (IAE Limoges) et de l'Ecole Supérieure de la Banque (ESBanque).

Les étudiants passent également les certifications de l'ESBanque, de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et le CLES (langue étrangère) niveau 2.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Le **conseiller clientèle de professionnels** (CCPRO) gère et développe une clientèle composée de commerçants, d'artisans, de professions libérales, et de petites entreprises. Il conseille le chef d'entreprise sur les aspects entrepreneuriaux et patrimoniaux. Il est en charge du suivi de la rentabilité et des risques de de la relation commerciale avec le professionnel.

Le **conseiller patrimonial agence** (CPA) accompagne ses clients dans le développement de leur patrimoine. Il analyse leur situation patrimoniale et les aide à définir leurs objectifs dans un cadre juridique et fiscal conforme. Il les oriente vers des placements et des opérations financières adaptés à leur profil et en surveillant les risques associés.

Les possibilités d'évolution sont nombreuses vers des postes de responsable de clientèle entreprises, haut de gamme, de directeur d'agence, ou des fonctions supports ou transverses (audit, contrôle, ressources humaines...).

PUBLIC ET MODALITÉS DE SÉLECTION

Le Master est accessible en M1 principalement aux titulaires d'une Licence d'Économie-Gestion, Administration Économique et Sociale (AES), Droit mais aussi à d'autres étudiants issus de formations scientifiques ou littéraires motivés par une carrière bancaire (ainsi que par la VAE). L'admission nécessite l'obtention d'un contrat d'alternance de deux ans auprès d'un établissement bancaire d'accueil. Il est également accessible en M2 aux étudiants titulaires d'un Master 1 de tout domaine et recruté par un établissement bancaire pour une alternance d'un an.

120 crédits / 4 Semestres

Renseignements et modalités d'inscription :

Informations générales, dossiers d'inscription, relevés de notes, bourses, validation d'acquis professionnels...

Pour le M1 :

IAE Limoges,
Ecole Universitaire de Management
3 rue François Mitterrand,
87031 LIMOGES Cedex 1
Tél : 05 55 14 90 27
Mail : master-mbd@unilim.fr

Pour le M2 :

Faculté de Droit et des Sciences
Economiques,
5 rue Félix Eboué,
87031 LIMOGES Cedex 1
Tél : 05 55 14 90 03
Mail : master-mbd@unilim.fr

Lieux de formation :

Pour le M1:

IAE Limoges,
Ecole Universitaire de Management
3 rue François Mitterrand,
87031 LIMOGES Cedex 1

Pour le M2:

Faculté de Droit et des Sciences
Economiques, Site Forum
5 rue Félix Eboué,
87031 LIMOGES Cedex 1

Responsables de formation :

Master 1:

Anne GOUJON BELGHIT
anne.belghit@unilim.fr

Master 2 :

Alain SAUVIAT
alain.sauviat@unilim.fr

Site de la formation :

www.iae.unilim.fr
www.fdse.unilim.fr

Site de l'ESBanque :

www.esbanque.fr



Unilim.fr

Université
de Limoges

MASTERS 1&2 METIERS DE LA BANQUE DE DETAIL

Structure de la formation

Les démarches de candidature sont explicitées sur les sites de l'ESB, de l'IAE et de la FDSE.

Les candidats doivent obligatoirement déposer CV et lettre de motivation sur le site de l'ESB (www.esbanque.fr/candidat-alternance) et dans le même temps initier la procédure de candidature universitaire en s'adressant à l'adresse master-mbd@unilim.fr en indiquant leur volonté de candidater en M1 ou/et en M2 (en précisant CCPRO ou CPA). Le score message n'est pas une pièce obligatoire.

MASTER 1

UE Mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie adaptée aux attentes d'une clientèle bancaire de particuliers

- Intégrer les différentes dimensions de la relation client
- Intégrer la satisfaction du client à chaque moment de la relation

UE Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des services appropriés à ses attentes

- Identifier et proposer des solutions banque-assurance appropriées aux projets du client
- Accompagner le client dans ses événements de vie

UE Développer le portefeuille client et gérer les risques dans un environnement réglementé

- Utiliser l'environnement réglementaire comme levier de gestion des risques
- Développer la vigilance aux risques opérationnels
- Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie de la banque

UE S'approprier les technologies et méthodes de la transformation digitale

- Pass OMNISCANAL
- Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques
- Piloter le changement avec la gestion de projet

UE Appréhender l'environnement micro et macro-économique de la banque

- Introduction à l'économie bancaire
- Le système bancaire français et européen
- Économie Monétaire
- Macroéconomie financière
- Caractéristiques juridiques du particulier
- Marchés boursiers et produits dérivés

UE Acquérir et comprendre des techniques managériales

- Théorie des organisations
- Gestion de projets
- Comptabilité bancaire
- Enquêtes et analyse des données
- Anglais
- Caractéristiques fiscales du particulier

UE Développer son savoir-être et savoir-faire

- Évaluation entreprise
- Rapport d'activité
- Accueil
- Pré-requis - Fondamentaux de la BanqueBanque

MASTER 2

Option Conseiller Clientèle Professionnel

UE Économie financière et bancaire

- Banque : risques et réglementation
- Marchés des produits dérivés
- Analyse financière
- Anglais économique et financier

UE Management des organisations

- Stratégie et marketing
- Ressources Humaines
- Atelier Start up

UE Analyser et développer un portefeuille de clients professionnels

- Analyser un portefeuille de clients pro
- Définir un plan d'action et organiser la démarche commerciale
- Développer un portefeuille de clients pro.
- Accompagnement projet individuel

UE Gérer les risques des professionnels

- Analyser les risques
- Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements

UE Développer la relation avec un client professionnel

- Conduire un entretien avec un professionnel
- Proposer des solutions globales banque et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel
- Concrétiser des solutions bancaires avec un client professionnel

UE Marché agricole

- Marché agricole et viticole
- Epreuve nationale Spécialité Agri/Viti

UE Droit

- Droit des contrats
- Droit bancaire

UE Certifications

- Epreuve professionnelle Bloc 1
- Epreuve professionnelle Bloc 2
- Epreuve professionnelle Bloc 3

UE Mémoire

- Préparation et suivi de mémoire
- Mémoire d'alternance

Option Conseiller Patrimonial Agence

UE Environnement et stratégie de la banque

- Banque : risques et réglementation
- Stratégie et Marketing
- Droit Bancaire
- Anglais économique et financier

UE Finance, patrimoine et éthique

- Analyse financière
- Stratégie patrimoniale et personnes morales
- Investissement Social Responsable

UE Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial.

- Prise en charge du client "bonne gamme"
- Préparation de l'entretien de découverte
- Approche globale et analyse de la situation du client

UE Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscal adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale.

- Préconisation de solutions patrimoniales et matrimoniales
- Optimisation de la situation fiscale du client
- Gestion des revenus et stratégie patrimoniale

UE Mettre en œuvre un conseil d'optimisation patrimoniale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale.

- Présentation de scénarii et formulation d'hypothèses
- Impacts des préconisations et négociation adaptée aux clients
- Concrétisation des propositions faites au client

UE Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en maîtrisant les risques

- Analyse et développement du portefeuille
- Analyse des performances commerciales
- Mesure de la satisfaction du client

UE Fondamentaux du conseiller patrimonial, risque client et négociation commerciale

- Fondamentaux du Conseiller Patrimonial Agence
- Analyse du risque client particulier et entreprise
- Négociation Commerciale

UE Actifs financiers et marchés de capitaux

- Gestion de portefeuille
- Mathématiques financières
- Marchés des produits dérivés

UE Certifications CPA

- Epreuve professionnelle Bloc 1
- Epreuve professionnelle Bloc 2
- Epreuve professionnelle Bloc 3+4

UE Mémoire

- Préparation et suivi de mémoire
- Mémoire d'alternance