

# MBCC MASTER MENTION MONNAIE, BANQUE FINANCE, ASSURANCE

Parcours **CONSEILLER CLIENTELE.**

## LES OBJECTIFS

### UNE MAITRISE DE LA GESTION BANCAIRE ET PATRIMONIALE

- Acquérir les connaissances en gestion, finance, comptabilité, marketing et droit nécessaires pour intégrer un poste de conseiller en gestion de patrimoine
- Développer une expertise de haut niveau dans les différents aspects de la gestion bancaire
- Accompagner la clientèle en matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine

### DES DIPLOMES PROCHES DES PROBLEMATIQUES DU TERRAIN

- Mettre en œuvre en agence bancaire des comportements professionnels dans la relation de clientèle
- Appréhender les changements organisationnels et réglementaires intervenus dans l'environnement et les pratiques financières et bancaires

### CONDITIONS D'ACCES ET PUBLIC

#### Entrée en master 1 et 2 :

- Sélection sur dossier puis entretien devant un jury composé d'universitaires et de représentants du monde professionnel.
- Titulaires d'un Bac+3 minimum : Licence, DSCG, Bachelor, Master 1, Master 2.
- Pour valider son admissibilité le candidat sélectionné doit signer un contrat de professionnalisation avec une banque

### PUBLIC :

Etudiants en formation initiale, salariés, demandeurs d'emploi

### LES COMPETENCES VISEES :

Les diplômés du master MBF A Conseiller Clientèle Professionnelle sont à même de :

- Gérer la relation bancaire avec les particuliers (conseil, gestion de dossiers) et les professionnels
- Conseiller les clients dans la gestion de leur patrimoine personnel
- Analyser les comptes des entreprises
- Conseiller les TPE-ETI-PME
- Développer un portefeuille client
- Contribuer au développement commercial de l'agence

La formation en alternance permet de maîtriser les techniques bancaires sur les postes en relation avec les particuliers dès la première année, puis à l'issue de la deuxième année, de former de nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels sur des postes de Conseiller Clientèle Professionnelle

### CURSUS EN ALTERNANCE

- Bénéficier d'une rémunération pendant sa formation
- Apprendre un métier et préparer un diplôme
- Acquérir de l'expérience et avoir plus de chances de trouver un emploi en sortie





# LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

- En master 1 :  
La formation est dédiée aux fondamentaux de la gestion bancaire, à la gestion de la relation avec le particulier et aux compétences transversales. L'enseignement se déroule à l'IAE et est commun aux parcours Conseil Clientèle et Gestion de Patrimoine.
- En master 2 :  
La formation approfondit les fondamentaux de la gestion bancaire puis développe les besoins et la gestion de la clientèle professionnelle y compris dans ses aspects patrimoniaux. L'enseignement se déroule à l'UFREG qui délivre le diplôme. La formation se déroule obligatoirement en alternance, sous la forme de contrats de professionnalisation. Le rythme est de 15 jours en banque et 15 jours à l'université. Les cours sont dispensés par des universitaires et des praticiens en partenariat avec le CFPB (Centre de Formation de la Profession Bancaire). Le diplôme est co-porté par l'UFR Economie - Gestion et l'IAE.

## LES DEBOUCHÉS

Les diplômés sont généralement embauchés à l'issue de leur alternance en tant que :  
 conseiller clientèle professionnelle  
 conseiller en gestion de patrimoine

Pour donner une coloration internationale à leur parcours, les étudiants peuvent réaliser un échange Erasmus au semestre 2 du Master 1, ou bien passer leur année de Master 1 à l'étranger et obtenir leur Master en parcours international (réservé aux étudiants de la L3 IAE).

MASTER 1	60 ECTS
<b>UE 1 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET COMMERCIAL</b>	12
Fiscalité des particuliers et des entreprises	3
Marketing fondamental	2
Gestion de projet	1
Marketing bancaire, relation client et techniques de négociation	3
Conduite de projet	3
<b>UE 2 LE MANAGEMENT BANCAIRE</b>	12
Stratégie organisationnelle	3
Marketing de service	3
Management de projet	3
Comportement organisationnel et management d'équipe	3
<b>UE 3 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE LA BANQUE</b>	12
Finance d'entreprise et choix d'investissement	3
Analyse financière	3
Compta bilité	3
Environnement monétaire et financier/marchés boursiers	3
<b>UE 4 LES COMPETENCES TRANSVERSALES</b>	9
Analyse des données quantitatives	3
Approfondissement de l'informatique et du numérique Anglais financier	3
<b>UE 5 LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL</b>	15
Développement du portefeuille	3
La vie du compte	2
L'équipement du client particulier	3
Le compte client particulier et son environnement	2
Les besoins financiers du particulier	2

MASTER 2 Parcours Conseiller Clientèle	60 ECTS
<b>UE 1 DROIT ET FISCALITE</b>	9
Fiscalité du professionnel	2
Droit de l'assurance et produits d'assurance	2
Droit de l'immobilier et baux commerciaux	1
Fiscalité des produits financiers, immobiliers et de l'épargne salariale	2
Optimisation fiscale des entreprises	1
Transmission d'entreprises	1
<b>UE 2 ANALYSE ET INGENIERIE FINANCIERE</b>	9
Gestion de portefeuille - actions et obligations	1
Analyse financière	2
Décision de crédits aux entreprises	2
Mesure et gestion des risques 1	1
Evaluation d'entreprises	2
Finance d'entreprise - choix de financement	1
<b>UE 3 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER</b>	9
Mathématiques financières et produits dérivés	2
Marchés financiers	2
Anglais appliqué	1
Conjoncture économique et financière	1
Banque digitale	1
Régulation bancaire et financier	2
<b>UE 4 L'ENVIRONNEMENT DU CC-RO : L'entrée en contact</b>	6
Le marché des pro - le métier de CCPro	2
Caractéristiques juridiques, sociales et fiscales du pro	2
Les risques économiques, commerciaux et humains du pro	1
Comportements commerciaux efficaces avec les pro	1
<b>UE 5 LES BESOINS FONDAMENTAUX DU CCPro</b>	6
L'ouverture de comptes, produits et services attachés	1
Analyse dynamique de l'entreprise	2
Les réponses aux besoins de financemen	3
<b>UE 6 LE PILOTAGE D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PRO</b>	9
Le suivi du client professionnel au quotidien	2
La maîtrise des conditions consenties et la rentabilité du client	3
Gestion et développement d'un portefeuille client	3
Négociation commerciale avec les professionnels	1
<b>UE 7 L' APPROCHE PATRIMOINE DU PROFESSIONNEL</b>	6
Les besoins privés du professionnel	2
La gestion patrimoine et la retraite	3
Entretien clientèle sur l'analyse globale d'un dossier	1
<b>UE 8 PROJET DE MEMOIRE</b>	8