

MASTER - Monnaie, banque, finance, assurance

Conseiller en clientèle professionnelle

Pré-requis recommandés

- Mention(s) de licence(s) conseillée(s) :
Licence Économie et Gestion, droit, AES
- Autres pré-requis recommandés :
finance d'entreprise et de marché, comptabilité, droit des affaires, bonne capacité à communiquer.

Langue du parcours		Français	
ECTS		120 ECTS	
Volume horaire			
TP : 0h	TD : 0h	CI : 0h	CM : 1036h
Formation initiale			Non
Formation continue			Non
Apprentissage			Oui
Contrat de professionnalisation			Oui

Objectifs du parcours

Cette formation vise à former des conseillers opérationnels de « clientèle professionnelle », ayant un fort potentiel d'évolution dans les métiers de la finance et de la banque de réseau et de permettre aux diplômés d'intégrer des postes d'encadrement à responsabilités dans les directions administratives et financières et dans le réseau bancaire.

Le socle commun en M1 Chargé de clientèle Banque-Finance prépare aux métiers de chargés de clientèle. La formation est tournée vers la prise en charge des problématiques bancaires et financières de l'entrepreneur, du particulier et de l'entreprise. Les apprenants doivent être autonomes dans la gestion d'un portefeuille de clientèle particulière.

Construite en étroite collaboration avec les banques, la formation est organisée en collaboration avec le CFPB et s'appuie sur un référentiel métier répertoriant l'ensemble des composantes du métier de conseiller clientèle professionnel. Elle est exclusivement en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation).

Compétences à acquérir

En M1, les étudiants développent des compétences dans le domaine de la finance de marché, de la finance d'entreprise, du droit, de la fiscalité, de la comptabilité ainsi qu'une bonne connaissance du marché du particulier, nécessaire à la poursuite en Master 2 pour suivre l'étude du marché des professionnels. Des enseignements d'anglais économique et financier et d'informatique sont également intégrés à la formation. Des compétences commerciales sont aussi attendues : aptitude à travailler en équipe, à trouver les solutions répondant aux problèmes de la clientèle, à développer une relation de confiance avec les clients.

En M2, cette spécialité permet d'acquérir l'ensemble des compétences, savoir-faire et techniques nécessaires à l'exercice de ce métier, dans les domaines du droit, de la finance, du marketing bancaire, ainsi que les outils opérationnels nécessaires.

Construite en étroite collaboration avec les banques, la formation s'appuie sur un référentiel métier répertoriant l'ensemble des composantes du métier de conseiller clientèle professionnelle.

Codes ROME

- C1206 - Gestion de clientèle bancaire
- C1203 - Relation clients banque/finance
- C1202 - Analyse de crédits et risques bancaires

Modalités pédagogiques

Le master Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours Conseiller de Clientèle Professionnelle est une formation se déroulant sur 2 ans, en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation). Cette formation se fait en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque (ESB).

La première année (M1 Chargé de Clientèle Banque-Finance) a 444 heures de formation, et le M2 444 heures. Les enseignements se font pour moitié à la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Strasbourg et pour moitié à l'ESBanque; un certain nombre d'enseignements sont donc assurés par des intervenants du CFPB. Ils sont signalés par la mention "(CFPB)" dans la liste des UE.

Contact

Abdelkader Matmour : matmour@unistra.fr

Master 1 Chargé de clientèle Banque-Finance

Semestre 1 Master Chargé de clientèle Banque-Finance

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 1 Finance	9 ECTS	52.5 h					
Diagnostic financier		28 h				10 h	
Finance d'entreprise		24.5 h				10 h	
UE 2 Mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie adaptée aux attentes d'une clientèle bancaire de particuliers (ESBanque)	3 ECTS	42 h				20 h	
Intégrer les différentes dimensions de la relation client		35 h				10 h	
Intégrer la satisfaction du client à chaque moment de la relation		7 h					
UE 3 Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des services appropriés à ses attentes (ESBanque)	12 ECTS	126 h				30 h	
Identifier et proposer des solutions de banque-assurance appropriées aux projets du client		98 h				10 h	
Accompagner le client dans ses événements de vie		28 h				10 h	
UE 4 Les particuliers et leur marché (enseignement général)	6 ECTS	42 h				20 h	
Caractéristiques juridiques du particulier		21 h				10 h	
Caractéristiques fiscale et marché du particulier		21 h				10 h	

Semestre 2 Master Chargé de clientèle Banque-Finance

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 5 Finance et droit	9 ECTS	59.5 h				20 h	
Finance de marché		35 h				10 h	
Droit fiscal		24.5 h				10 h	
UE 6 Développer le portefeuille client et gérer les risques dans un environnement réglementé (ESBanque)	6 ECTS	49 h				20 h	
Utiliser l'environnement réglementaire comme levier de gestion des risques		21 h				10 h	
Développer la vigilance aux risques opérationnels. Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie de la banque		28 h				10 h	
UE 7 Environnement du monde bancaire	6 ECTS	35 h				20 h	
Le système bancaire en Europe		14 h				10 h	
Informatique		21 h				10 h	
UE 8 S'approprier les technologies et méthodes de la transformation digitale (ESBanque)	6 ECTS	42 h				10 h	
Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques		21 h				10 h	
Piloter le changement avec la gestion de projet		21 h					
UE Validation des connaissances pratiques M1 (ESBanque)	3 ECTS						

Master 2 Conseiller en clientèle professionnelle

Semestre 3 Master Conseiller clientèle professionnelle

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 9 - Gestion et économie bancaires (enseignement général)	12 ECTS	91 h				30 h	
Droit fiscal		28 h				10 h	
Economie monétaire et bancaire / Système bancaire et financier international		42 h				10 h	
Stratégie marketing		21 h				10 h	
UE 10 - Marchés des capitaux (enseignement général)	6 ECTS	49 h				30 h	
Principes d'évaluation		21 h				10 h	
Mathématiques financières et gestion obligataire		28 h				10 h	
UE 11 - Analyser et développer un portefeuille de clients professionnels (ESBanque)	6 ECTS	57 h					
Le portefeuille du client professionnel		21 h				10 h	
Construire et mettre en œuvre le plan d'action commercial		28 h				10 h	
Journée d'accompagnement sur l'examen de l'UE		7 h					
UE 12 - Analyser les risques des professionnels (ESBanque)	6 ECTS	49 h				30 h	
Analyser les risques économiques et financiers		21 h					
Réglementation et conduite à tenir en matière d'engagements		28 h				10 h	

Semestre 4 Master Conseiller clientèle professionnelle Option Gestion privée

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 13 - Banque et entreprise	9 ECTS	84 h				30 h	
Analyse financière / opération haut de bilan		28 h				10 h	
Investissement / financement et gestion de trésorerie		35 h				10 h	
Bourse et marché actions		21 h				10 h	
UE 14 - Développer la relation avec un client professionnel (ESBanque)	9 ECTS	119 h				30 h	
Conduire un entretien avec un professionnel		35 h				10 h	
Proposer des solutions globales banques et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel		63 h				30 h	
Concrétiser des solutions bancaires avec un client professionnel		35 h				5 h	
UE 15 - Option "Gestion privée" (ESBanque)	3 ECTS	56 h				20 h	
Appréhender la gestion patrimoniale		28 h				10 h	
Pratiquer la gestion patrimoniale		21 h				10 h	
Révision / Evaluation		7 h					
UE Validation des connaissances pratiques M2 CCpro (ESBanque et FSEG)	9 ECTS	63 h				65 h	
Validation des connaissances pratiques CCpro (ESBanque)							
Méthodologie de la recherche CCpro		28 h					
Soutenance de mémoire CCpro							

Semestre 4 Master Conseiller clientèle professionnelle Option Agriculture / Viticulture

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 13 - Banque et entreprise	9 ECTS	84 h				30 h	
Analyse financière / opération haut de bilan		28 h				10 h	
Investissement / financement et gestion de trésorerie		35 h				10 h	
Bourse et marché actions		21 h				10 h	
UE 14 - Développer la relation avec un client professionnel (ESBanque)	9 ECTS	119 h				30 h	
Conduire un entretien avec un professionnel		35 h				10 h	
Proposer des solutions globales banques et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel		63 h				30 h	
Concrétiser des solutions bancaires avec un client professionnel		35 h				5 h	
UE 15 - Option "Agri / Viti" (ESBanque)	3 ECTS	56 h					
Environnement et finances		28 h					
La gestion patrimoniale, du risque et l'installation		21 h					
Révision / Evaluation		7 h					
UE Validation des connaissances pratiques M2 CCpro (ESBanque et FSEG)	9 ECTS	63 h				65 h	
Validation des connaissances pratiques CCpro (ESBanque)							
Méthodologie de la recherche CCpro		28 h					
Soutenance de mémoire CCpro							

Semestre 4 Master Conseiller clientèle professionnelle Option Chargé d'affaires entreprises

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 13 - Banque et entreprise	9 ECTS	84 h				30 h	
Analyse financière / opération haut de bilan		28 h				10 h	
Investissement / financement et gestion de trésorerie		35 h				10 h	
Bourse et marché actions		21 h				10 h	
UE 14 - Développer la relation avec un client professionnel (ESBanque)	9 ECTS	119 h				30 h	
Conduire un entretien avec un professionnel		35 h				10 h	

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
Proposer des solutions globales banques et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel		63 h				30 h	
Concrétiser des solutions bancaires avec un client professionnel		35 h				5 h	
UE 15 - Option "Chargé d'affaires entreprises" (ESBanque)	3 ECTS	56 h					
Problématiques juridiques, comptables et de financement de la PME et finances		49 h					
Révision / Evaluation		7 h					
UE Validation des connaissances pratiques M2 CCpro (ESBanque et FSEG)	9 ECTS	63 h				65 h	
Validation des connaissances pratiques CCpro (ESBanque)							
Méthodologie de la recherche CCpro		28 h					
Soutenance de mémoire CCpro							