

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 | | | | | | | |