

MASTER MBFA

Parcours Droit & Gestion des Opérations Bancaires & Patrimoniales Conseiller Clientèle de Professionnels

ACCESSIBLE EN ALTERNANCE DÈS LA 1^{ÈRE} ANNÉE



Faculté de Droit,
Sciences économiques
& de gestion

Le Mans Université

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Antonin PITRAS

Professeur en Droit Privé et Sciences Criminelles
antonin.pitras@univ-lemans.fr

CONDITIONS D'ACCÈS

PUBLIC

- Étudiants titulaires au minimum d'un bac + 3 ou équivalent 180 ECTS en Droit, Gestion, Economie, AES. Une précédente expérience professionnelle dans le secteur bancaire et financier sera appréciée.
- Professionnels justifiant d'au moins cinq ans d'activité dans le secteur bancaire

PROFIL

Fibre commerciale ; esprit logique et rigueur ; solide bagage juridique et/ou économique ; qualité de conseil et de négociation ; très bonne adaptabilité à différents profils d'interlocuteurs ; autonomie.

DOUBLE CANDIDATURE

- Sur <https://monmaster.gouv.fr> courant mars 2023
- Sur <https://sourcing.esbanque.fr/login> afin d'être immédiatement référencés dans la base consultable par les banques partenaires en vue des recrutements.

Les candidats peuvent également rechercher une entreprise par eux-mêmes, le plus tôt possible.

Seuls les candidats préalablement sélectionnés par la commission universitaire pourront être recrutés par une banque en vue d'intégrer le Master.

CONTACTS

SCOLARITÉ

scol-ecodroit@univ-lemans.fr
02.43.83.31.06 / 31.26

ESBANQUE

Valérie LACROIX
valerie.lacroix@esbanque.fr
Camille CARROS
camille.carros@esbanque.fr

ADRESSE

Faculté de Droit, Sciences
Économiques & de Gestion
Avenue Olivier Messiaen
72085 LE MANS CEDEX 9

En partenariat avec l'École Supérieure de la Banque (ESBanque), le Master MBFA Droit et Gestion des opérations bancaires et patrimoniales, Conseiller clientèle de professionnels, forme des collaborateurs de banque, rapidement opérationnels sur des postes de Conseillers clientèle de professionnels (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...). La formation est dispensée par des Universitaires et des praticiens du secteur bancaire, financier et assurantiel, issus tant du secteur privé (établissement bancaire, prestataire de service d'investissement, compagnie d'assurance, cabinet d'expertise comptable, cabinet d'avocats), que du secteur public (Banque de France, Autorité de régulation...). Ce parcours vise à offrir des compétences opérationnelles pour répondre aux besoins de clients professionnels en matière bancaire (services de paiement, gestion de compte, crédit), financière (placements, gestion de portefeuille).

À l'issue de cette formation, les étudiants obtiennent un diplôme national de Master ainsi que la certification professionnelle de Conseiller Clientèle de Professionnels délivrée par l'ESBanque.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES DANS LE CADRE DE LA FORMATION

Le Master Conseiller clientèle de Professionnels permet d'acquérir

- La compréhension de l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle de professionnels
- La maîtrise de la négociation commerciale avec les clients professionnels
- Les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller la clientèle dans leurs choix de placement, et définir leurs objectifs
- La capacité à identifier et maîtriser les risques financiers et associés aux activités de marchés et de crédit
- La maîtrise des outils de régulation des marchés financiers
- Les réflexes en terme de bonnes pratiques en matière de conformité et de déontologie

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- **Partenariat Le Mans Université – ESBanque** : des enseignements dispensés par des enseignants universitaires et des praticiens du secteur bancaire et financier, s'appuyant sur un savoir-faire un vaste réseau professionnel ; double diplôme.
- **Formation en alternance** : professionnalisation, rémunération et insertion professionnelle garantie.

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation est dispensée entièrement en alternance, via des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation avec des entreprises du secteur bancaire et financier. Elle se déroule sur deux années (M1 et M2) de septembre à août, en alternant des périodes d'enseignements à l'Université et des périodes de formation en entreprise.

La professionnalisation et montée en compétence des étudiants sont également assurées par la réalisation de projets tutorés (M1) et d'un mémoire d'alternance (M2), faisant l'objet d'une soutenance orale.

La formation est complétée de diverses manifestations, notamment dans la formation par la recherche (conférences, colloques, etc.)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller clientèle de professionnels en agence, responsable de point de vente ou d'agence, analyste des risques et engagements, gestion de patrimoine, gestionnaire de portefeuille. Perspectives à 3/5 ans : vers des postes de Responsable point de vente ou d'agence, Gestionnaire de patrimoine, Gestionnaire de portefeuille.

FINANCEMENT DE L'ALTERNANCE

Formation financée par l'employeur
Rémunération minimale du contrat de travail : 41 % à 80 % du SMIC en fonction de l'âge, du type de contrat (professionnalisation ou apprentissage) et du niveau d'étude.



MASTER MBFA

Parcours Droit & Gestion des Opérations Bancaires & Patrimoniales

Conseiller Clientèle de Professionnels



ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation est dispensée entièrement en alternance, via des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation avec des entreprises du secteur bancaire et financier ou de gestion de patrimoine. Elle se déroule sur deux années (M1 et M2) de septembre à août, en alternant des périodes d'enseignements à l'Université et des périodes de formation en entreprise.

La professionnalisation et montée en compétence des étudiants sont également assurées par la réalisation de projets tutorés (M1) et d'un mémoire d'alternance (M2), faisant l'objet d'une soutenance orale.

La formation est complétée de diverses manifestations, notamment dans la formation par la recherche (conférences, colloques, etc.)

ENSEIGNEMENTS

MASTER 1

BLOC 1 - MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU SYSTÈME BANCAIRE

- Organisations et structure du système bancaire (établissements de crédit, organes de contrôle et coordination...)
- Réglementation de l'activité bancaire (contrôle, surveillance...)

BLOC 2 - MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DES OPÉRATIONS BANCAIRES ET PATRIMONIALES

- Droit des opérations bancaires (entrée en banque, service de caisse, opération de crédit et opérations annexes)
- Assurances et garanties du crédit (sûretés)

BLOC 3 - CONNAÎTRE ET RESPECTER LES DROITS DES PARTICULIERS

- Droit des biens et immobilier appliqué
- Droit de la consommation
- Droit patrimonial des couples
- Droit des successions et libéralités
- Fiscalité du particulier
- Droit des assurances

BLOC 4 - METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHE RELATIONNELLE ENRICHIE ADAPTÉE AUX ATTENTES D'UNE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS

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

BLOC 5 - ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS LE CHOIX DES OPÉRATIONS ET LA MISE EN PLACE DES SERVICES APPROPRIÉS À SES ATTENTES

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

BLOC 6 - DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT ET S'APPROPRIER LES TECHNOLOGIES ET MÉTHODES DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

- 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

BLOC 7 - S'APPROPRIER LES TECHNOLOGIES ET MÉTHODES DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

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

BLOC 8 - EXPRESSION ET COMMUNICATION ÉCRITES ET ORALES

- Pratique de l'anglais juridique des affaires

BLOC 9 - PROFESSIONNALISATION

- Projets tutorés
- Insertion et efficacité professionnelle

MASTER 2

BLOC 1 - DIRIGER UN CONSEIL EXPERT EN DROIT BANCAIRE ET FINANCIER

- Réglementation et sécurité des moyens de paiement et de crédit
- Produits financiers et d'assurance
- Fiscalité du patrimoine professionnel

BLOC 2 - RENFORCER LES SAVOIRS HAUTEMENT SPÉCIALISÉS

Contrats et responsabilité bancaire (civile et pénale)
Digitalisation des opérations bancaires (protection des données bancaires)
Marchés financiers (taux d'intérêts, marchés d'actions, marchés dérivés)

BLOC 3 - DISPENSER DES CONSEILS SPÉCIALISÉS EN GESTION DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE

- Droit patrimonial du chef d'entreprise
- Transmission d'entreprise
- Traitement des entreprises en difficulté
- Outils financiers et mathématiques financières
- Comptabilité appliquée

BLOC 4 - CONNAÎTRE, DÉVELOPPER, ENTREtenir SON PORTEFEUILLE DE CLIENTS PROFESSIONNELS DANS LA BANQUE

- Analyser un portefeuille de clients professionnels
- Définir un plan d'action et organiser la démarche commerciale
- Développer un portefeuille de clients professionnels
- Méthodologie appliquée (journée d'accompagnement)

BLOC 5 - GÉRER LES RISQUES PROFESSIONNELS

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

BLOC 6 - PROPOSER DES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES AUX BESOINS DES CLIENTS PROFESSIONNELS DE LA BANQUE

- Conduire l'entrée en relation et gérer la relation au quotidien
- Exploiter la documentation comptable
- Accompagner le professionnel en lui proposant des solutions personnalisées et adaptées
- Mener un entretien avec un professionnel

BLOC 7 - SPÉCIALITÉ AGRI-VITI

- Connaître l'environnement économique et réglementaire du marché agricole
- Connaître l'environnement juridique, fiscal et social de l'exploitant
- Réaliser une analyse économique et financière de l'exploitation
- Maîtriser les techniques de financement
- Gérer les risques et les assurances
- Appréhender l'installation
- Accompagner le client dans la transmission de son patrimoine professionnel
- Révision/évaluation spécialité agri-viti

BLOC 8 - EXPRESSION ET COMMUNICATION ÉCRITES ET ORALES (RNCP29762BC03)

- Pratique de l'anglais juridique des affaires

BLOC 9 - PROFESSIONNALISATION

Alternance (mémoire)

