



Master



L'École
supérieure
de la banque
L'Expertise CFPB

IAE LIMOGES
École Universitaire
de Management

Masters 1&2 Métiers de la banque de détail

Conseiller Clientèle de Professionnels
Conseiller Patrimonial Agence

Faculté de Droit et des Sciences Économiques

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'IAE Limoges - Ecole Universitaire de Management et de l'École 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 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.

Formation en alternance

120 ECTS / 4 Semestres

Renseignements

Secrétariats Master MBD

M1 : IAE Limoges
Ecole Universitaire de Management
3, rue François Mitterrand
87031 Limoges CEDEX 1
05 55 14 90 27

M2 : Faculté de Droit et des
Sciences Économiques
5 rue Félix Eboué, B.P. 3127

87031 Limoges Cedex 1
05 55 14 90 29

Lieux de formation :

IAE Limoges
Ecole Universitaire de
Management
3 Rue François Mitterrand
87031 Limoges

Faculté de Droit et des
Sciences
Économiques Campus centre-
ville
5 rue Félix Eboué
87031 Limoges

Responsables de formation :

Master 1 :
Christophe GODOWSKI
christophe.godowski@unilim.fr

Master 2 :
Alain SAUVIAT
alain.sauviat@unilim.fr

Mail de la formation :
master-mbd@unilim.fr

Sites web de la formation :

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

Site web de l'ESBanque :

www.esbanque.fr



Nouvelle-Aquitaine
unilim.fr

MASTERS 1&2 MÉTIERS DE LA BANQUE DE DÉTAIL

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.

<h2 style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Master 1</h2>	<p>UE Mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie adaptée aux attentes d'une clientèle bancaire de particuliers</p> <ul style="list-style-type: none"> Intégrer les différentes dimensions de la relation client Intégrer la satisfaction du client à chaque moment de la relation <p>UE Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des services appropriés à ses attentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier et proposer des solutions banque-assurance appropriées aux projets du client Accompagner le client dans ses événements de vie <p>UE Développer le portefeuille client et gérer les risques dans un environnement réglementé</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>UE S'approprier les technologies et méthodes de la transformation digitale</p> <ul style="list-style-type: none"> Pass OMNICANAL Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques Piloter le changement avec la gestion de projet 	<p>UE Appréhender l'environnement micro et macro-économique de la banque</p> <ul style="list-style-type: none"> Introduction à l'économie bancaire Le système bancaire français et européen Économie Monétaire Macroéconomie financière Caractéristiques juridiques du particulier Marchés boursiers et produits dérivés <p>UE Acquérir et comprendre des techniques managériales</p> <ul style="list-style-type: none"> Théorie des organisations Gestion de projets Comptabilité bancaire Enquêtes et analyse des données Anglais Caractéristiques fiscales du particulier <p>UE Développer son savoir-être et savoir-faire</p> <ul style="list-style-type: none"> Évaluation entreprise Rapport d'activité Accueil Pré-requis - Fondamentaux de la BanqueBanque
	<h2 style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Master 2</h2>	<p>Option Conseiller Clientèle Professionnel</p> <p>UE Économie financière et bancaire</p> <p>UE Management des organisations</p> <p>UE Droit</p> <p>UE Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque</p> <p>UE Gérer les risques des professionnels</p> <p>UE Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels</p> <p>UE Marché agricole</p> <p>UE Certifications</p> <p>UE Mémoire</p>

Rythme d'alternance : de 2 à 3 semaines en banque suivies de 2 à 4 semaines en formation