



Master MBFA, Parcours Droit et Gestion des opérations bancaires et patrimoniales Conseiller patrimonial agence

**ACCESSIBLE
EN ALTERNANCE**
dès la 1^{ère} année

Ouverture : septembre 2022

FACULTÉ DE DROIT CAMPUS DE LAVAL

CONTACTS Faculté de Droit

• **Direction pédagogique:**

Hélène JUILLET-RÉGIS
helene.juillet-regis@univ-lemans.fr
Sylvie LEBRETON-DERRIEN
sylvie.lebreton-derrien@univ-lemans.fr
07.64.54.04.47

• **Relais entreprises :**

Marina Le ROUX
masters-laval@univ-lemans.fr

• **Relais étudiants :**

Emmanuelle VEILLEPEAU
masters-laval@univ-lemans.fr

CONTACT ESBanque

Céline FONTAINE
celine.fontaine@esbanque.fr
02.40.48.76.56
06.18.57.79.64

LOCALISATION

Adresse postale :

52 rue Calmette et Guerin -BP 2045
53020 LAVAL Cedex 09
02.43.83.31.12

Adresse physique :

3 rue Georges Charpak - 53810 CHANGÉ

En partenariat avec l'École Supérieure de la Banque (ESBanque), le **Master MBFA Droit et Gestion des opérations bancaires et patrimoniales, Conseiller patrimonial agence**, forme des collaborateurs de banque, rapidement opérationnels sur des postes de Conseillers clientèle particuliers (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...). Très recherchés par les établissements bancaires, ils gèrent les besoins privés de leur clientèle.

La formation est dispensée par des universitaires et par des intervenants du secteur bancaire et financier sélectionnés par l'ESBanque et vise à offrir des compétences opérationnelles dans le suivi et la gestion d'un portefeuille de clients particuliers. A l'issue de cette formation, les étudiants obtiennent un diplôme national de Master ainsi que la certification professionnelle de «Conseiller Patrimonial Agence» délivrée par l'ESBanque.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES DANS LE CADRE DE LA FORMATION

Le Master Conseiller patrimonial agence permet d'acquérir :

- la compréhension de l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle particuliers
 - la maîtrise de la négociation commerciale avec les clients particuliers
 - les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller cette clientèle dans leurs choix de placement, et définir leurs objectifs afin de les concrétiser
 - la capacité à identifier et maîtriser les risques financiers et associés aux activités de marchés et de crédit
 - l'aptitude à établir un bilan patrimonial
 - la capacité d'établir, analyse et exploiter son portefeuille clients
 - les bonnes pratiques en matière de conformité et de déontologie
- Référentiel : Fiche RNCP21730

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- **Partenariat Le Mans Université – ESBanque** : des enseignements dispensés par des professeurs universitaires et des professionnels de la banque
- **Formation en alternance** : professionnalisation, rémunération et insertion professionnelle garantie.



**Faculté de Droit
Antenne de Laval**

Le Mans Université



**Chaire Droit
& Transitions
sociétales**

Le Mans Université • Campus de Laval



**L'École
supérieure
de la banque**

L'Expertise CFPB

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation est dispensée entièrement en alternance, via des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation avec des entreprises bancaires. 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...)
Règlementation 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'appropriier les technologies et méthodes de la transformation digitale

Utiliser l'environnement réglementaire comme levier de gestion des risques (Bloc 3)
Développer la vigilance aux risques opérationnels (Bloc 3)
Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie de la banque (Bloc 3)

• Bloc 7 - S'appropriier les technologies et méthodes de la transformation digitale

Pass Omnicanal (Bloc 4)
Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques (Bloc 4)
Piloter le changement avec la gestion de projet (Bloc 4)

• Bloc 8-Expression et communication écrites et orales (RNCP29762BC03)



ENSEIGNEMENTS (SUITE)

MASTER 2

- **Bloc 1 - Diriger un conseil expert en droit bancaire et financier**

Marché du particulier et ses besoins
Produits financiers et d'assurance
Fiscalité du patrimoine personnel

- **Bloc 2 - Renforcer les savoirs hautement spécialisés**

Règlementation et sécurité des moyens de paiement et de crédit
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 particuliers**

Droit de l'assurance-vie
Droit du surendettement
Outils financiers et mathématiques financières

- **Bloc 4 - Mettre en œuvre une démarche relationnelle adaptée**

Prendre en charge le client «bonne gamme»
Préparer l'entretien de découverte
Découvrir le client et sa situation par l'approche globale

- **Bloc 5 - Proposer des solutions patrimoniales adaptées**

Établir les préconisations adaptées
Expliquer au client les impacts des préconisations sur sa situation personnelle

- **Bloc 6 - Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale (bloc 3)**

Concrétiser les propositions faites
Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux
Analyser ses performances commerciales et rendre compte à sa hiérarchie
S'assurer de la qualité de services et de relation avec le client

- **Bloc 7 - Expression et communication écrites et orales (RNCP29762BC03)**

pratique de l'anglais juridique des affaires

- **Bloc 8 - Professionnalisation**

Examens
Alternance (mémoire)

DÉBOUCHÉS

Conseiller clientèle particuliers, responsable de point de vente ou d'agence, analyste des risques et engagements, chargé d'affaires PME/PMI, manager en exploitation bancaire, gestion clientèle bancaire, relation clients, banque/finance...

Perspectives à 3/5 ans : vers des postes de Responsable point de vente ou d'agence, Analyste risques et engagements, Chargé(e) d'affaires PME/PMI...

FINANCEMENT

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.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public :

- Étudiants titulaires au minimum d'un bac + 3 ou équivalent 180 ECTS en Droit, Gestion, Economie, AES.
- 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://ecandidats.univ-lemans.fr/>
- 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.

Date limite de dépôt de candidature : 28 avril 2022

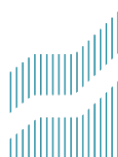
Seuls les candidats préalablement sélectionnés par la commission universitaire pourront être recrutés par une banque en vue d'intégrer le Master .



**Faculté de Droit
Antenne de Laval**

Le Mans Université

Faculté de Droit - Antenne de Laval
Campus de Laval
52 rue Calmette et Guerin BP 2045
53020 LAVAL Cedex 09
02 43 83 31 12



**L'École
supérieure
de la banque**

L'Expertise CFPB

L'École supérieure de la banque
Délégation régionale Pays de Loire
12, rue Gaëtan Rondeau
44200 NANTES
02 40 48 79 00

