



Master MBFA, Parcours Droit et Gestion des opérations bancaires et patrimoniales Conseiller clientèle de professionnels

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

Ouverture : septembre 2022

**FACULTÉ DE DROIT
CAMPUS DU MANS**
sauf 1^{ère} rentrée 2022 : 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'Ecole 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 particuliers et professionnels (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...). Très recherchés par les établissements bancaires, ils gèrent les besoins privés et professionnels de leurs clients.

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 professionnels. A 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 particuliers et de professionnels
- la maîtrise de la négociation commerciale avec les clients professionnels et particuliers
- 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
- l'aptitude à établir un bilan patrimonial
- les réflexes en terme de bonnes pratiques en matière de conformité et de déontologie

Référentiel : Fiche RNCP11651

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.

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)

pratique de l'anglais juridique des affaires

• Bloc 9 - Professionnalisation

Insertion professionnelle
Projet tutoré Pratique de l'anglais juridique des affaires



ENSEIGNEMENTS (SUITE)

MASTER 2

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

Règlementation 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)

DÉBOUCHÉS

Conseiller clientèle de professionnels, 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

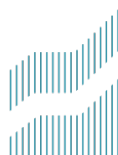
Seuls les candidats préalablement sélectionnés par la commission universitaire pourront être recrutés par une banque en vue d'intégrer le Master .



**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

