

Master 2 Monnaie Banque Finance Assurance

parcours

CONSEILLER CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS



«Après un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels, je suis maintenant Chargée d'Affaires Professionnels au CIC.»

Cindy Moretti - Promotion 2016

«Après une licence Banque-Assurance-Finance et un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels, je suis maintenant Directeur d'agence à la Banque Populaire Méditerranée (BPMED).»

Pierre Mathieu - Promotion 2013



- Comprendre l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle professionnelle
- Maîtriser la négociation commerciale avec les clients professionnels et les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller la clientèle
- Identifier et maîtriser les risques

Les + de la formation

- Une formation offrant des **compétences en analyse financière, conformité et finance d'entreprise**
- Des **débouchés professionnels** sur des postes d'encadrement et de direction en banque de réseaux et en banque d'affaires
- Une **insertion professionnelle facilitée** par un réseau d'anciens dense et actif
- Partenariat avec l' **Ecole Supérieure de la Banque** Obtention de la **certification professionnelle de Conseiller Clientèle de Professionnels** délivrée par l'ESB
- Formation **100% en alternance**



PRÉSENTATION

Ce master forme des **collaborateurs de banque**, rapidement opérationnels sur des postes de Conseiller clientèle de professionnels (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...). Très recherchés par les établissements bancaires, ils gèrent les besoins privés et professionnels de leurs clients.

Ce master est un double diplôme : un **diplôme d'état doublé d'un diplôme professionnel** reconnu par toute la profession.

Il dispense des formations opérationnelles intégrant l'ensemble des situations de travail du métier. Une formation réalisée par des universitaires et des formateurs issus du secteur bancaire et du soutien par l'équipe pédagogique dédiée. Ils sont amenés à évoluer rapidement vers des postes de management d'équipes (Directeurs d'agences ou de groupes) ainsi que vers le métier de chargé d'affaires entreprise.

Pour connaître le **taux de satisfaction** de la formation, contactez les responsables de la formation. Retrouvez les **Modalités de Contrôle des Connaissances (MCC)** sur le site de l'EUR ELM1.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : Non.

PROGRAMME*

2nd année

*Unité 1 - Finance durable et Responsabilité Sociale des Entreprises
Finance durable appliquée à la gestion de patrimoine et de portefeuille
Finance durable appliquée à la finance d'entreprise*

*Unité 2 - Communication professionnelle et expérience projet
Economic and Financial issues
Crowdfund your business*

*Unité 3 - Approche patrimoniale du professionnel et du particulier
Aspects juridiques et fiscaux de la transmission d'entreprise
Optimisation de la transmission patrimoniale*

*Unité 4 - Analyse financière et gestion du risque de crédit
Outils et pratiques de la gestion et de l'analyse financière
Financement d'entreprise*

*Unité 5 - PPR
Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque
Gérer les risques des professionnels
Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque
Spécialité gestion privée*

*Unité 6 - Compétences transversales
Deux mineures au choix parmi les mineures d'ELM1/DS4H/EFELIA*

1 an

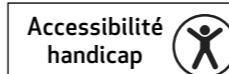
Durée de la formation

50

Capacité d'accueil
sur les 2 parcours de la mention

100%

Taux de réussite
2022/2023



MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : Être titulaire d'un **Master 1 MBFA** ou d'un **Master à dominante économie, gestion ou finance**.

Les **candidatures** sont dématérialisées.

Dépôt des dossiers sur la plateforme [Mon Master](#) pour la première année de la formation (M1), et sur la plateforme [ecandidat](#) pour la 2e année de formation (M2) pour les non détenteurs du M1 MBFA. [Consulter la procédure](#).

Une première sélection sur dossier donnera lieu à un entretien oral avec des membres de l'équipe pédagogique (universitaires et professionnels du secteur bancaire et financier partenaires de la formation). L'obtention d'un contrat d'alternance constituera un atout dans le processus de sélection.

Après l'obtention de votre autorisation d'inscription, vous devez procéder à votre **inscription** administrative, puis par la suite vous devrez réaliser votre inscription pédagogique. Retrouvez toutes les informations sur notre site Internet.

Formation 100% en alternance, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Le rythme d'alternance est de 1 semaine en entreprise et 1 semaine à l'université.

Formation initiale

Formation continue

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

Le **taux d'insertion** pour la formation est de 100% 6 mois après l'obtention du diplôme et de 100% à 30 mois (moyenne des deux dernières années).

ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

Groupe de Recherche en Droit, Economie et Gestion



PARTENAIRE



Campus Saint Jean D'Angely, 5 Rue du 22^{ème} BCA - 06300 Nice

Contacts :

Eric NASICA, eric.nasica@univ-cotedazur.fr

Olivier BRUNO, olivier.bruno@univ-cotedazur.fr

Fabien PULCIONI, Chargé des relations entreprises, fabien.pulcioni@univ-cotedazur.fr



[Site internet](#)

Sous réserve d'accréditation du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et de validation par le Conseil Académique d'Université Côte d'Azur.