



INSTITUT DE MANAGEMENT

MASTER PROFESSIONNEL MENTION MONNAIE BANQUE FINANCE ASSURANCE PARCOURS CONSEILLER PATRIMONIAL EN AGENCE en alternance

► **Unique dans le grand ouest :**
Master en alternance de Conseiller Patrimonial en Agence.

► **Formation opérationnelle** adossée à un référentiel métier établi en collaboration avec les réseaux bancaires (Comité Métier, Comité Stratégie Formation).

► Préparation à la **certification AMF** (Autorité des Marchés Financiers)

► **Certification européenne EFPA** « Certified Financial Advisers » (European Financial Planning Association)

► **120 crédits européens** (ECTS : European Credits Transfer System)

► **518 heures** d'enseignement en M1.
560 heures d'enseignement en M2.

Le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) et l'Université Bretagne Sud développent un partenariat permettant de décliner le Master « Monnaie Banque Finance Assurance » dans un parcours ouvert à la formation en alternance, sous la dénomination « Conseiller Patrimonial en Agence » (CPA).

Les enseignements seront dispensés à la Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion à Vannes.

La formation est animée conjointement par le CFPB et par l'Institut de Management, département d'économie et de gestion de la faculté.

Le CFPB accompagne l'ensemble des entreprises du secteur bancaire dans la formation et la certification de leurs collaborateurs. Il intervient au stade de l'intégration professionnelle de jeunes collaborateurs, en proposant des formations en alternance, comme le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation. Il participe également à la formation continue des professionnels de la banque à chaque stade de leur carrière. L'alternance est aujourd'hui une voie privilégiée de recrutement de nouveaux collaborateurs pour les entreprises bancaires.

Objectifs de la formation

Cette formation repose sur l'acquisition de connaissances académiques juridiques, fiscales, financières et de management opérationnel (notamment des compétences relationnelles) avec les objectifs suivants :

- Former des interlocuteurs immédiatement opérationnels dédiés à la clientèle « bonne gamme » gérée directement en agence.
- Permettre d'identifier de façon régulière et détaillée la situation et les objectifs de ses clients.
- Savoir s'appuyer sur les experts de l'établissement pour traiter les problématiques complexes.
- Aider le client à définir sa stratégie patrimoniale (constitution, protection, transmission du patrimoine,...) et l'accompagner dans sa mise en œuvre (actifs mobiliers, immobiliers, personnels, professionnels,...).

Métiers et insertion professionnelle

Cette formation permet à l'étudiant d'être rapidement adaptable à un poste en banque, mais aussi de disposer des fondamentaux qui lui permettront d'évoluer sur son marché.

Elle conduit directement aux métiers du conseil en gestion patrimoniale en banque de détail ou auprès d'une compagnie d'assurances.

Après une expérience réussie, l'évolution peut conduire le professionnel vers des postes en banque privée ou vers des postes de management en agence.

Organisation de la formation

La formation est organisée en alternance sur la base d'un contrat d'apprentissage (ou d'un contrat de professionnalisation d'un ou deux ans, du 1^{er} septembre au 31 août. L'alternance s'effectue au rythme de 2 semaines au 1^{er} semestre et de 4 semaines au 2nd semestre. Les contrats sont gérés par le CFPB de Rennes.

Cette formation incorpore des exigences professionnelles vis-à-vis d'un public d'étudiants salariés : présence, comportement, tenue, assiduité (par exemple, revue de presse en début de chaque cours), etc.

Les exigences universitaires s'expriment en termes de « savoir », « savoir-faire », « savoir-être » et « savoir-transmettre » (qualité de l'écoute et de l'explication au client).

Contenu de la formation

| | UE / Prestataire | ECTS | |
|-----------------|------------------|------|--|
| MASTER 1 | UE1 / UBS & CFPB | 9 | Le chargé de clientèle de particuliers et son environnement |
| | UE2 / UBS | 7 | Les particuliers et leur marché |
| | UE3 / UBS | 7 | La demande de produits financiers et d'assurance |
| | UE4 / UBS | 7 | L'offre de produits financiers et d'assurance |
| | UE5 / CFPB | 7 | L'équipement du particulier |
| | UE6 / CFPB | 7 | Les besoins de financement du particulier |
| | UE7 / CFPB | 5 | La vie du compte |
| | UE8 / CFPB | 7 | Le développement du portefeuille |
| | UE9 | 4 | Rapport d'activité |
| MASTER 2 | UE1 / CFPB | 6 | Connaître ses clients et développer son portefeuille |
| | UE2 / UBS | 8 | Cadre juridique et fiscal de la gestion de patrimoine |
| | UE3 / UBS | 8 | Environnement professionnel de la gestion de patrimoine |
| | UE4 / UBS | 6 | Environnement et outils financiers |
| | UE5 / CFPB | 12 | Identifier la situation patrimoniale – Formuler des propositions |
| | UE6 / CFPB | 6 | Valoriser son conseil - Pérenniser sa relation et sa rentabilité |
| | UE7 / UBS & CFPB | 14 | Projet tutoré /Travaux encadrés recherche |

► Inscriptions :

A partir de mars, via Internet sur le portail d'inscription de l'Institut de Management (www.univ-ubs.fr)

► Plus d'informations :

www.univ-ubs.fr

► Institut de Management

Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion
Campus de Tohannic
BP 573
56017 Vannes Cedex
Tél. : 02 97 01 26 00
www-facultedseg.univ-ubs.fr

Conditions d'admission

Sélection des étudiants assurée conjointement par l'employeur, l'université et le CFPB d'un public à sensibilité commerciale, offrant des garanties en termes de potentiel, d'ambition et de capacité de travail.

En master 1

- Étudiants de licence Banque Finance, Économie, Gestion, Droit, Écoles de commerce...

En master 2

- Étudiants de M1 en Économie, Gestion, Banque Finance, Droit,...
- Élèves des écoles de commerce,
- Diplômés de formations jugées équivalentes,
- Bénéficiaires d'une Validation des Acquis Professionnels (VAP).

La sélection initiale est effectuée par l'UBS et le CFPB sur la base du dossier universitaire et d'un entretien de motivation. La sélection définitive par l'employeur se fait selon ses propres critères (CV, motivation, tests, entretiens,...) parmi les candidats proposés par l'UBS et le CFPB.