

# PARCOURS DROIT ET GESTION DES OPÉRATIONS BANCAIRES ET PATRIMONIALES, CONSEILLER PATRIMONIAL AGENCE - MASTER MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE (CAMPUS DE LAVAL)

## PRÉSENTATION :

En partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque (ESBanque), le Master MBFA Droit et Gestion des opérations bancaires et patrimoniales, chargé de clientèle de particuliers (Master Droit & Gestion OBP - CPA), entièrement en alternance, forme des collaborateurs de banque, rapidement opérationnels sur des postes de Conseillers clientèle de particuliers.

La formation est dispensée par des Universitaires et des praticiens du secteur bancaire, financier et assurantiel, issus tant du secteur privé (établissement bancaire, prestataire de service d'investissement, compagnie d'assurance, cabinet d'expertise comptable, cabinet d'avocats), que du secteur public (Banque de France, Autorité de régulation...). Ce parcours vise à offrir des compétences opérationnelles pour répondre aux besoins de clients particuliers en matière bancaire (épargne, services de paiement, gestion de compte, crédit), financière (placements, assurance vie). 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.

## SAVOIR-FAIRE ET COMPÉTENCES :

Le Master Conseiller Clientèle de Particuliers permet d'acquérir :

- \* La compréhension de l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle de particuliers
- \* La maîtrise de la négociation commerciale avec les clients particuliers ,
- \* Les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller la clientèle dans leurs choix de placement d'épargne, 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, et à proposer les protections adéquates.
- \* L'aptitude à établir un bilan patrimonial
- \* La capacité d'établir, analyser et exploiter son portefeuille de clients
- \* Les réflexes en terme de bonnes pratiques en matière de conformité et de déontologie

## LES + DE LA FORMATION :

### **Partenariat LMU – ESBanque**

Des enseignements dispensés par des enseignants universitaires et des praticiens du secteur bancaire et financier, s'appuyant sur un savoir-faire un vaste réseau professionnel ; double diplôme.

### **Formation en alternance**

Professionalisation, rémunération et insertion professionnelle garantie

## INSERTION PROFESSIONNELLE :

Conseiller clientèle de 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...

**Comment s'inscrire:** [www.univ-lemans.fr/inscription](http://www.univ-lemans.fr/inscription)

## **Contacts**

PITRASAntonin

Email: *antonin.pitras@univ-lemans.fr*

Campus de Droit de Laval- Sclolarité

Email: *droit-laval@univ-lemans.fr*

LACROIXValérie

Email: *valerie.lacroix@esbanque.fr*

CARROSCamille

Email: *camille.carros@esbanque.fr*

