



# Master Monnaie, banque, finance, assurance

## Conseiller en clientèle Banque - Finance

### Présentation

Le Master comprend deux parcours répartis en deux grands domaines :  
 Assurance et risques : parcours "Assurance et gestion des risques"  
 Banque : parcours "Conseiller clientèle banque-finance", lui-même composé de 3 options: "Conseiller clientèle professionnelle", "Chargé d'affaires entreprises", "Chargé d'affaires entreprises agricoles et viticoles".

Les informations détaillées figurent au niveau de la présentation des différents parcours de la mention.

### Objectifs

Cette formation vise à former des conseillers opérationnels de « clientèle professionnelle », ayant un fort potentiel d'évolution dans les métiers de la finance et de la banque de réseau et de permettre aux diplômés d'intégrer des postes d'encadrement à responsabilités dans les directions administratives et financières et dans le réseau bancaire.

Le socle commun en M1 Chargé de clientèle Banque-Finance prépare aux métiers de chargés de clientèle. la formation est tournée vers la prise en charge des problématiques bancaires et financières de l'entrepreneur, du particulier et de l'entreprise. Les apprenants doivent être autonomes dans la gestion d'un portefeuille de clientèle particulière.

Construite en étroite collaboration avec les banques, la formation est organisée en collaboration avec l'ESB et s'appuie sur un référentiel métier répertoriant l'ensemble des composantes du métier de conseiller clientèle professionnel. Elle est exclusivement en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation).

### Insertion professionnelle

La **cellule FISE** (Formation, Insertion, Stages, Emploi) est née de la volonté de la Faculté d'assurer sa mission d'accompagnement et d'insertion professionnelle. Cette structure novatrice à l'Université de Strasbourg est au service des choix de formation et de l'insertion professionnelle des étudiants.

Les principales missions de la cellule FISE : préparation au projet professionnel de l'étudiant, CV, lettre de motivation, simulation d'entretien, diffusion d'offres de stage, d'alternance et d'emploi, accompagnement à l'insertion dans le monde du travail ...

Les études de sciences économiques et de gestion conduisent aux secteurs professionnels les plus diversifiés, allant du commerce à l'industrie, de la finance à la comptabilité, de la santé au social en passant par le management de la qualité, des projets internationaux ou des ressources humaines. Pour plus de détail sur les débouchés et les taux d'insertion professionnelle par formation, les informations sont à votre disposition sur le site de l'**ORESIFE**.

### Métiers visés

Chargé de clientèle professionnelle, chargé d'affaires entreprises.

Pour connaître en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez [cette page](#).

### Les + de la formation

Formation professionnalisante : totalement en alternance (M1 et M2), la moitié des enseignements délivrés à l'École Supérieure de la Banque, par des professionnels du secteur.

|                        |  |
|------------------------|--|
| Composante             | <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Faculté des sciences économiques et de gestion (FSEG)</a></li> </ul>  |
| Langues d'enseignement | <ul style="list-style-type: none"> <li>Français</li> </ul>   |
| Niveau d'entrée        | BAC +3   |
| Durée                  | 2 ans  |
| ECTS                   | 120  |
| Volume global d'heures | 1051   |
| Formation à distance   | Non, uniquement en présentiel  |
| Régime d'études        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Alternance : contrat d'apprentissage</li> <li>Alternance : contrat de professionnalisation</li> </ul>   |
| Niveau RNCP            | Niveau 7   |
| RNCP                   | <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">RNCP38542 : Master Monnaie, banque, finance, assurance</a></li> </ul>   |
| Disciplines            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sciences économiques</li> <li>Sciences de gestion et du management</li> </ul>   |
| Lieu                   | Pôle européen d'économie et de gestion - Faculté des sciences économiques et de gestion - 61 avenue de la Forêt Noire - 67085 Strasbourg / École supérieure de la Banque - 16 avenue de l'Europe - 67300 Schiltigheim  |
| Campus                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Campus Esplanade</li> </ul>   |
| Secteurs d'activité    | <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite</a></li> <li><a href="#">Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance</a></li> </ul>   |
| Code ROME              | <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Relation clients banque/finance</a></li> <li><a href="#">Analyse de crédits et risques bancaires</a></li> <li><a href="#">Gestion de portefeuilles sur les marchés financiers</a></li> <li><a href="#">Conseil en gestion de patrimoine financier</a></li> <li><a href="#">Management en exploitation bancaire</a></li> </ul> |
| Stage                  | Non prévu  |

## Critères de recrutement

Licence d'économie, de gestion, d'économie-gestion, de droit ou d'AES avec une appétence pour le contact. Une bonne capacité relationnelle est attendue en plus de compétence en comptabilité ou en finance ou en droit ou encore en mathématiques.

## Candidater

Pour connaître les modalités de candidature, consultez [la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

## Prérequis obligatoires

Pré-requis attendus en gestion comptable ou en finance ou en mathématiques, ou en droit niveau L3.

## Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

La composition de l'équipe pédagogique pour les deux années confondues: 41% d'enseignants-chercheurs et 59% de professionnels.

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Stage à l'étranger           | Non prévu   |
| Alternance                   | Oui   |
| CFA partenaire               | <a href="#">ESBanque</a>  |
| Rythme d'alternance          | Rythme d'alternance : 2-3 semaines en formation puis 2 semaines en entreprise.                                      |
| Type de contrat d'alternance | <ul style="list-style-type: none"><li>• Contrat d'apprentissage</li><li>• Contrat de professionnalisation</li></ul> |

## Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Les aménagements possibles pour cette formation et mise en œuvre par la mise en place d'un contrat pédagogique validée par le responsable pédagogique sont :

- Dispense d'assiduité ;
- Dispense de contrôle continu.

Pour toute information complémentaire, contactez le [référént handicap de la FSEG](#)

## Droits de scolarité

Pour connaître les droits de scolarité, consultez [la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

## Contacts

### Responsable(s) de parcours

- [Abdelkader Matmour](#)

### Autres contacts

[Scolarité](#)

[Référént apprentissage](#)

[Chargée des relations entreprises, de l'orientation et de l'insertion professionnelle au sein de la Faculté des sciences économiques et de gestion de Strasbourg](#)

# Programme des enseignements

## Conseiller en clientèle Banque - Finance

### Master 1 - Monnaie, banque, finance, assurance - Conseiller en clientèle banque-finance (alternance)

| Semestre 1 Master Conseiller en clientèle banque-finance  |      |    |    |    |
|---|------|----|----|----|
|   | CM   | TD | TP | CI |
| Finance 9 ECTS  | -    | -  | -  | -  |
| Diagnostic financier 1  | 21h  | -  | -  | -  |
| Diagnostic financier 2  | 7h   | -  | -  | -  |
| Finance d'entreprise 1  | 18h  | -  | -  | -  |
| Finance d'entreprise 2  | 6,5h | -  | -  | -  |
| Mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie adaptée aux attentes d'une clientèle bancaire de particuliers (ESBanque) 3 ECTS | -    | -  | -  | -  |
| Intégrer les différentes dimensions de la relation client   | 35h  | -  | -  | -  |
| Intégrer la satisfaction du client à chaque moment de la relation   | 7h   | -  | -  | -  |
| Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des services appropriés à ses attentes (ESBanque) 12 ECTS    | -    | -  | -  | -  |
| Identifier et proposer des solutions de banque-assurance appropriées aux projets du client  | 98h  | -  | -  | -  |
| Accompagner le client dans ses événements de vie  | 28h  | -  | -  | -  |
| Les particuliers et leur marché 6 ECTS  | -    | -  | -  | -  |
| Caractéristiques juridiques du particulier  | 21h  | -  | -  | -  |
| Caractéristiques fiscale et marché du particulier   | 21h  | -  | -  | -  |

| Semestre 2 Master Conseiller en clientèle banque-finance   |       |    |    |    |
|--|-------|----|----|----|
|  | CM    | TD | TP | CI |
| Finance et droit 9 ECTS  | -     | -  | -  | -  |
| Finance de marché 1  | 21h   | -  | -  | -  |
| Finance de marché 2  | 7h    | -  | -  | -  |
| Droit fiscal   | 24,5h | -  | -  | -  |
| Risques bancaires  | 21h   | -  | -  | -  |
| Développer le portefeuille client et gérer les risques dans un environnement réglementé (ESBanque) 6 ECTS                | -     | -  | -  | -  |
| Utiliser l'environnement réglementaire comme levier de gestion des risques   | 21h   | -  | -  | -  |
| Développer la vigilance aux risques opérationnels. Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie de la banque | 28h   | -  | -  | -  |
| Environnement du monde bancaire 6 ECTS   | -     | -  | -  | -  |
| Le système bancaire en Europe  | 14h   | -  | -  | -  |
| Informatique   | 21h   | -  | -  | -  |
| Anglais des affaires   | 21h   | -  | -  | -  |
| S'approprier les technologies et méthodes de la transformation digitale (ESBanque) 6 ECTS                                | -     | -  | -  | -  |

|   | CM  | TD | TP | CI |
|---|-----|----|----|----|
| Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques | 21h | -  | -  | -  |
| Piloter le changement avec la gestion de projet                                       | 21h | -  | -  | -  |
| Validation des connaissances pratiques M1 (ESBanque) 3 ECTS                           | -   | -  | -  | -  |
| Validation des connaissances pratiques (ESBanque)+                                    | -   | -  | -  | -  |

**Master 2 - Monnaie, banque, finance, assurance - Conseiller en clientèle banque-finance (alternance)**

| <b>Semestre 3 Master Conseiller en clientèle banque - finance</b>                  |     |    |    |    |
|--|-----|----|----|----|
|  | CM  | TD | TP | CI |
| Gestion et économie bancaires (enseignement général) 12 ECTS                       | -   | -  | -  | -  |
| Droit fiscal   | 28h | -  | -  | -  |
| Économie monétaire et bancaire / Système bancaire et financier international       | 35h | -  | -  | -  |
| Stratégie marketing  | 21h | -  | -  | -  |
| Marchés de capitaux (enseignement général) 6 ECTS                                  | -   | -  | -  | -  |
| Principes d'évaluation   | 21h | -  | -  | -  |
| Mathématiques financières et gestion obligataire                                   | 21h | -  | -  | -  |
| Analyser et développer un portefeuille de clients professionnels (ESBanque) 6 ECTS | -   | -  | -  | -  |
| Le portefeuille du client professionnel  | 14h | -  | -  | -  |
| Construire et mettre en œuvre le plan d'action commercial                          | 21h | -  | -  | -  |
| Journée d'accompagnement sur l'examen de l'UE                                      | 7h  | -  | -  | -  |
| Gérer les risques des professionnels (ESBanque) 6 ECTS                             | -   | -  | -  | -  |
| Analyser les risques économiques et financiers                                     | 21h | -  | -  | -  |
| Réglementation et conduite à tenir en matière d'engagements                        | 28h | -  | -  | -  |

| <b>Semestre 4 Master Conseiller en clientèle banque-finance</b>   |     |    |    |    |
|---|-----|----|----|----|
|   | CM  | TD | TP | CI |
| Banque et entreprise 9 ECTS   | -   | -  | -  | -  |
| Analyse financière / opération haut de bilan  | 21h | -  | -  | -  |
| Investissement / financement et gestion de trésorerie   | 28h | -  | -  | -  |
| Bourse et marché actions  | 21h | -  | -  | -  |
| Anglais des affaires  | 21h | -  | -  | -  |
| Développer la relation avec un client professionnel (ESBanque) 9 ECTS   | -   | -  | -  | -  |
| Conduire un entretien avec un professionnel   | 28h | -  | -  | -  |
| Proposer des solutions globales banques et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel | 56h | -  | -  | -  |
| Concrétiser des solutions bancaires avec un client professionnel  | 35h | -  | -  | -  |
| Validation des connaissances pratiques (ESBanque et FSEG) 9 ECTS  | -   | -  | -  | -  |
| Validation des connaissances pratiques CCpro (ESBanque)   | -   | -  | -  | -  |

|   | CM     | TD | TP | CI |
|---|--------|----|----|----|
| Méthodologie de la recherche et intégrité scientifique                        | 28h    | -  | -  | -  |
| Soutenance de mémoire CCpro   | -      | -  | -  | -  |
| Spécialité à choix  | 3 ECTS | -  | -  | -  |
| <b>Modules - choisir 1 parmi 3</b>  |        |    |    |    |
| Gestion privée  | -      | -  | -  | -  |
| Appréhender la gestion patrimoniale   | 28h    | -  | -  | -  |
| Pratiquer la gestion patrimoniale   | 21h    | -  | -  | -  |
| Révision / Évaluation   | 7h     | -  | -  | -  |
| Agriculture-Viticulture   | -      | -  | -  | -  |
| Environnement et finances   | 28h    | -  | -  | -  |
| La gestion patrimoniale, du risque et l'installation                          | 21h    | -  | -  | -  |
| Révision / Évaluation   | 7h     | -  | -  | -  |
| Chargé d'affaires entreprises   | -      | -  | -  | -  |
| Problématiques juridiques, comptables et de financement de la PME et finances | 49h    | -  | -  | -  |
| Révision / Évaluation   | 7h     | -  | -  | -  |