



UFREG

Unité de Formation et de
Recherche en Economie et
Gestion

I.A.E.

Institut d'Administration des
Entreprises

MASTER

Monnaie, Banque, Finance, Assurance

Parcours Gestion de patrimoine

www.u-picardie.fr



MASTER – MENTION MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE

PARCOURS GESTION DE PATRIMOINE

LES OBJECTIFS

UNE MAITRISE DE LA GESTION BANCAIRE ET PATRIMONIALE

- Acquérir les connaissances en gestion, finance, comptabilité, marketing et droit nécessaires pour intégrer un poste de conseiller en gestion de patrimoine
- Développer une expertise de haut niveau dans les différents aspects de la gestion bancaire
- Accompagner la clientèle en matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine

DES DIPLOMES PROCHES DES PROBLEMATIQUES DU TERRAIN

- Mettre en œuvre en agence bancaire des comportements professionnels dans la relation de clientèle
- Appréhender les changements organisationnels et réglementaires intervenus dans l'environnement et les pratiques financières et bancaires

LES COMPETENCES VISEES

Les diplômés du master MBFA Gestion de Patrimoine sont à même de:

- Gérer la relation bancaire avec les particuliers (conseil, gestion de dossiers) et les professionnels
- Conseiller des TPE-ETI-PME et les accompagner dans leurs choix de financement
- Conseiller les particuliers dans la gestion de leur patrimoine
- Réaliser un bilan patrimonial et définir une stratégie
- Proposer un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement

La formation en alternance permet de maîtriser les techniques bancaires sur les postes en relation avec les particuliers dès la première année, puis à l'issue de la deuxième année, de former des collaborateurs rapidement opérationnels sur des postes de Conseiller en gestion de patrimoine

CONDITIONS D'ACCES ET PUBLICS

Entrée en master 1 et 2

Sélection sur dossier puis entretien devant un jury composé d'universitaires et de représentants du monde professionnel Titulaires d'un Bac+3 (ou Bac+4) Pour valider son admissibilité le candidat sélectionné doit signer un contrat de professionnalisation avec une banque.

Publics :

Etudiants en formation initiale, salariés, demandeurs d'emploi

CURSUS EN ALTERNANCE

*Bénéficier d'une
rémunération pendant
sa formation*

*Apprendre un
métier et préparer
un diplôme*

*Acquérir de l'expérience et
avoir plus de chances de
trouver un emploi en sortie*



LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

En master 1 :

La formation est dédiée aux fondamentaux de la gestion bancaire, à la gestion de la relation avec le particulier et aux compétences transversales.

L'enseignement se déroule à l'IAE et est commun aux parcours Conseil Clientèle et Gestion de Patrimoine.

En master 2 :

La formation approfondit les fondamentaux de la gestion bancaire puis développe les spécificités de la gestion de patrimoine y compris dans sa relation au client..

L'enseignement se déroule à l'UFREG qui délivre le diplôme.

La formation se déroule obligatoirement en alternance, sous la forme de contrats de professionnalisation.

Le rythme est de 15 jours en banque et 15 jours à l'université. Les cours sont dispensés par des universitaires et des praticiens en partenariat avec le CFPB (Centre de Formation de la Profession Bancaire).

Le diplôme est co-porté par l'UFR Economie-Gestion et l'IAE.

LES DEBOUCHES

Les diplômés sont généralement embauchés à l'issue de leur alternance en tant que :

- conseiller clientèle professionnelle
- conseiller en gestion de patrimoine

LES UNITES D'ENSEIGNEMENTS

| MASTER 1 Parcours Gestion de Patrimoine | 60 ECTS |
|--|-----------|
| UE 1 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET COMMERCIAL | 12 |
| - Fiscalité des particuliers et des entreprises | 3 |
| - Marketing fondamental | 2 |
| - Gestion de projet | 1 |
| - Marketing bancaire et relation client | 3 |
| - Conduite de projet | 3 |
| UE 2 LE MANAGEMENT BANCAIRE | 12 |
| - Stratégie organisationnelle | 3 |
| - Marketing de service | 3 |
| - Management de projet | 3 |
| - Comportement organisationnel et management d'équipe | 3 |
| UE 3 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE LA BANQUE | 12 |
| - Finance d'entreprise et choix d'investissement | 3 |
| - Analyse financière | 3 |
| - Comptabilité | 3 |
| MASTER 2 Parcours Gestion de Patrimoine | 60 ECTS |
| UE 1 DROIT ET FISCALITE | 9 |
| - Droit patrimonial de la famille | 2 |
| - Régimes matrimoniaux et droit successoral | 2 |
| - Gestion fiscale du patrimoine (revenus fonciers, IR, ISF) | 2 |
| - Fiscalité des produits financiers, immobiliers et de l'épargne salariale | 1 |
| - Droit de l'assurance et produits d'assurance | 1 |
| - Transmission d'entreprises | 1 |
| UE 2 ANALYSE ET INGENIERIE FINANCIERE | 9 |
| - Marchés financiers | 2 |
| - Mathématiques financières et produits dérivés | 2 |
| - Gestion de portefeuille, actions et obligations | 2 |
| - Analyse financière | 3 |
| UE 3 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER | 9 |
| - Epargne, retraite, prévoyance | 2 |
| - Anglais appliqué | 1 |
| - Conjoncture économique et financière | 3 |
| - Régulation bancaire et financière | 3 |

| MASTER 1 Parcours Gestion de Patrimoine | suite ECTS |
|--|------------|
| UE 4 LES COMPETENCES TRANSVERSALES | 9 |
| - Analyse des données quantitatives | 3 |
| - Approfondissement de l'informatique et du numérique | 3 |
| - Anglais financier | 3 |
| UE 5 LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL | 15 |
| - Développement du portefeuille | 3 |
| - La vie du compte | 2 |
| - L'équipement du client particulier 1 | 2 |
| - L'équipement du client particulier 2 | 3 |
| - Le compte client particulier et son environnement | 3 |
| - Les besoins financiers du particulier | 2 |
| | 2 |
| MASTER 2 Parcours Gestion de Patrimoine | suite |
| UE 4 CONNAISSANCE DU CLIENT – DEVELOPPEMENT DE PORTEFEUILLE | 9 |
| - Gestion de la relation clients | 2 |
| - Marketing et segmentation | 4 |
| - Découverte du client | 3 |
| UE 5 IDENTIFICATION E LA SITUATION PATRIMONIALE –FORMULATION DES PROPOSITIONS | 9 |
| - Analyse de la situation patrimoniale | 4 |
| - Formulation des hypothèses d'évolution | 3 |
| - Évaluation des impacts des propositions | 2 |
| UE 6 VALORISATION DU CONSRIL – PERENNISATION DE LA RELATION | 9 |
| - Vente des propositions | 4 |
| - Suivi de l'activité commerciale | 2 |
| - Mesure de la rentabilité bancaire | 3 |
| UE 7 PROJET DE MEMOIRE | 6 |
| - Méthodologie de mémoire | 3 |
| - Rédaction et soutenance | 3 |



INFOS/CONTACTS

Responsables pédagogiques :
Jacques-Marie VASLIN (M1)
Odile LAKOMSKI (M2)

jacques-marie.vaslin@u-picardie.fr
odile.lakomski@u-picardie.fr

Chargée de scolarité du M1
Carole LENOBLE

carole.lenoble@u-picardie.fr

www.u-picardie.fr/instituts/iae/

www.u-picardie.fr

