

# MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE

parcours conseiller de clientèle Professionnels et TPE  
parcours conseiller de clientèle patrimoniale

Spécialité : Finances, banque, assurances  
Déclaration d'activité : 98970083097  
Accréditation 20150882  
Fiche mise à jour le 9 novembre 2021, V36



## Les objectifs :

La deuxième année de formation (M2) met l'accent sur l'acquisition conjuguée de compétences commerciales et techniques solides. Il s'agit d'offrir aux établissements financiers de jeunes diplômés bac plus cinq, disposant d'une culture financière consistante et capable d'une prise de responsabilité commerciale ou managériale rapide. L'adéquation à l'emploi est recherchée à travers le contenu et les méthodes d'enseignement qui visent à former des généralistes de haut niveau susceptibles de s'adapter aux mutations du secteur tout en leur donnant une forte spécialisation dans certains domaines en fonction des besoins de la profession. Le parcours CCPAT permet la prise en charge, en agence, de la clientèle patrimoniale. Le parcours CCPRO et TPE permet en sus de répondre aux différents besoins (financement, placement, assurance) d'une clientèle de Professionnels et de très petites entreprises.

## Les métiers :

(taux d'insertion professionnelle à 18 mois : 94%)

- Agent général d'assurances
- Analyste de crédit
- Analyste financier
- Auditeur interne
- Chargé de clientèle banque
- Conseiller en fusion-acquisition
- Courtier
- Directeur d'agence bancaire
- Gestionnaire de patrimoine
- Conseiller en assurance

## Poursuites d'études :

- Doctorat

## Les compétences visées (RNCP34034) :

possibilité de valider par blocs de compétences

- Usages avancés et spécialisés des outils numériques
- Développement et intégration de savoirs hautement spécialisés
- Communication spécialisée pour le transfert de connaissances
- Appui à la transformation en contexte professionnel
- Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
- Réflexion et élaboration de la stratégie d'un établissement bancaire/financier
- Conception et pilotage de solutions de gestion bancaire, financière et patrimoniale
- Mesure et contrôle des outils et méthodes de gestion
- Règles, Normes et Qualité en gestion bancaire, financière et patrimoniale
- Culture managériale et organisationnelle
- Comportements et postures au travail

## Effectif :

Minimal : 12  
Maximal : 80

\*ouverture sous conditions d'effectifs

## Responsables pédagogique :

Marceline DUCROCQ-GRONDIN  
mdg@univ-reunion.fr

Jean-Marc RIZZO  
jmrizzo@univ-reunion.fr

## Le public :

- Etudiants en poursuite d'études
- Professionnels en reprise d'études
- Demandeurs d'emplois



## Les modalités d'évaluation :

Evaluation continue intégrale

## Les conditions d'accès

Justifier de l'acquisition des 60 crédits nécessaires à l'obtention de l'année M1 ou de tout autre titre, diplôme, ou formation d'une institution française ou étrangère reconnu comme équivalent par l'équipe pédagogique du Master Monnaie Banque Finance Assurance.

## Programme :

### Tronc commun

Unité d'Enseignement (UE)	Contenu des enseignements
UE 3A (154 heures)	Banque, assurance, établissement de crédit spécialisé (base métiers)
	La monnaie, la banque et l'assurance dans la pensée et les faits économiques
	Conduite de la négociation commerciale et vente
	Réglementation bancaire et financière, sécurité financière, éthique et conformité au quotidien
	Prévoyance et épargne
	Anglais économique et financier
	VIP - Développement personnel et savoir-être professionnel
UE 4A (CCPRO 133 heures) (CCPAT 154 heures)	Immobilier professionnel et personnel
	La banque en ligne
	Gestion des risques
	Anglais économique et financier
	Culture numérique
	Gestion du patrimoine privé
	Optimisation patrimoniale (spécifique CCPAT)
La proposition commerciale et le traitement des réclamations	
L'optimisation de la gestion d'un portefeuille clients	
Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel	

### Spécifique mention CCPRO

Unité d'Enseignement (UE)	Contenu des enseignements
UE 3B (105 heures)	Risques opérationnels
	Le marché des professionnels
	Caractéristiques juridiques, fiscales et sociales de l'entreprise
	L'approche commerciale du client professionnel
	Financement des investissements
	Financement du cycle d'exploitation
	Engagement par signature et financement à l'internationale
UE 4B (28 heures)	Les outils de la GRC pour le conseiller CLI-PRO
	Garanties, droits et fiscalité des professionnels
	Le professionnel en crise

### Spécifique mention CCPAT

Unité d'Enseignement (UE)	Contenu des enseignements
UE 3C (84 heures)	Marchés et produits dérivés
	Le patrimoine et le marché patrimonial
	Droit et fiscalité du patrimoine
	Approche commerciale du client haut de gamme
UE 4C (28 heures)	Protection du patrimoine du dirigeant
	Allocation d'actifs
	Transmission du patrimoine

Total : 420 h mention CCPRO  
420 h mention CCPAT



Formation accessible aux personnes en situation de handicap : [dftlv-handicap@univ-reunion.fr](mailto:dftlv-handicap@univ-reunion.fr) / 0262 52 89 07



Formation en alternance sur 1 an

De octobre à septembre  
3 semaines en entreprise  
1 semaine en centre

Formation hybride  
(présentiel et distanciel)



Université de La Réunion  
(Campus du Moufia)



243€  
Droits nationaux d'inscription

6 300€  
Convention employeur  
4 200€  
Individuel payant  
(Eligible au Compte Personnel de  
Formation - CPF)

Tarif 2021/2022



Dossier à constituer en ligne sur :  
[candidature.univ-reunion.fr](http://candidature.univ-reunion.fr)

Périodes : à partir de février  
(1 à 3 sessions par an)

Délai d'accès : de 2 semaines à 6  
mois

Recrutement sur dossier.



0262 48 33 70



[dftlv-formation8@univ-reunion.fr](mailto:dftlv-formation8@univ-reunion.fr)



[ftlv.univ-reunion.fr](http://ftlv.univ-reunion.fr)