Ref. formation 202203121400

Master 2 Métiers de la banque – Conseiller patrimonial Agence

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ESBANQUE

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Titulaires d'un Master 1 ou diplôme de niveau équivalent

Prérequis pédagogiques :

Fibre commerciale Solide bagage économique Qualité de conseil et de négociation Très bonne adaptabilité à différents profils d'interlocuteurs

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Découvrir le monde bancaire et de l'assurance Se former sur le métier de chargé clientèle de particuliers avant de se spécialiser en Master 2 Acquérir les compétences techniques et relationnelles indispensables à la maîtrise de la relation clientèle à fort potentiel patrimonial (bonne gamme) Maîtriser les fondamentaux en matière de culture économique et financière Analyser une situation patrimoniale en gérant les risques

Contenu et modalités d'organisation

Année 2 - Master 2 - 238 heures (enseignement ESBanque) Blocs professionnels (hors modules dispensés par l'université*) Bloc 1 - Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial - 49 heures Accueillir le client patrimonial quel que soit le canal utilisé Qualifier la demande d'un client patrimonial Arbitrer la prise en charge de la demande par le conseiller patrimonial Coordonner avec le client patrimonial la prise en charge de sa demande Préparer l'entretien de découverte du client patrimonial Découvrir la situation patrimoniale du client Réaliser le diagnostic de la situation patrimoniale du client Modalité d'évaluation : Oral – Mise en situation professionnelle Bloc 2 - Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale - 42 heures Élaborer des scénarios d'optimisation matrimoniale et fiscale cohérents Présenter au client patrimonial les scénarios d'optimisation matrimoniale et fiscale argumentés Mettre en oeuvre les scénarios d'optimisation matrimoniale et fiscale Modalité d'évaluation : Ecrit – Cas pratique Bloc 3 - Mettre en oeuvre un conseil d'optimisation patrimoniale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale - 98 heures Élaborer les préconisations patrimoniales (épargne bancaire et financière, services) Élaborer les préconisations patrimoniales de crédits adaptées Élaborer les préconisations patrimoniales (assurance et prévoyance) Présenter au client patrimonial les préconisations Négocier les propositions faites au client patrimonial Conclure la vente des solutions faites au client patrimonial Assurer le suivi de la concrétisation d'une solution patrimoniale Modalités d'évaluation : Ecrit – Cas pratique Bloc 4 - Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en maîtrisant les risques - 49 heures Élaborer un plan d'action commercial Mettre en œuvre le plan d'action commercial de la clientèle patrimoniale Assurer le suivi de la relation client au quotidien Mettre en œuvre la gestion des risques opérationnels au quotidien Mettre en œuvre la gestion des risques de conformité et de déontologie au quotidien Rendre compte de l'évolution du portefeuille à sa

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Master mention monnaie, banque, finance, assurance - *Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)*

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00568868	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	ESBANQUE		Non éligible	Contrat pro
00568869	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	ESBANQUE		Non éligible	Contrat app