



→ **Spécialité : « Ingénierie économique et financière »**
Parcours : Conseiller Patrimonial Agence



Site du Moufia

Conditions d'admission

- > Accès sur dossier et entretien devant jury
- > Accès ouvert aux titulaires de M1 et/ou par VAE



Contacts

Renseignements sur le contenu pédagogique :

Marceline DUCROCQ-GRONDIN
Tél. : 02 62 93 84 27
Mél : mdg@univ-reunion.fr

Renseignements sur la scolarité et l'inscription :

Lucie HOAREAU
Tél. : 02 62 93 84 11
Mél : lucie.hoareau@univ-reunion.fr

Objectifs généraux

Les étudiants optant pour la spécialité « Ingénierie Economique et Financière » (IEF) ont déjà acquis, s'ils sont issus du M1 IEF une connaissance approfondie des fondamentaux de la banque et de la finance dans la mesure où cette année de formation met particulièrement l'accent sur l'acquisition de méthodes et sur le développement d'une culture financière permettant d'appliquer les instruments d'analyse à la pratique financière.

Le parcours « Conseiller Patrimonial Agence » du M2 est proposé en alternance, en partenariat avec le Centre de Formation pour la Profession Bancaire (CFPB). Il a pour mission d'accompagner le conseiller clientèle dans la valorisation d'un portefeuille de clientèle «bonne gamme» en développant les compétences techniques, commerciales et professionnelles, nécessaires à l'exercice de ce métier.

Ses atouts :

- Une formation adaptée aux contraintes professionnelles et immédiatement opérationnelle.
- Un outil permettant aux banques d'accompagner la mobilité fonctionnelle de leurs collaborateurs vers la filière patrimoniale.
- Un tremplin vers des fonctions de management au sein d'une entité commerciale.
- Une efficacité du temps de formation renforcée par un dispositif de formation ouverte et à distance (FOAD)

Compétences visées

- Accueillir de manière adaptée la clientèle bonne gamme ;
- Réaliser une découverte globale de leur situation, identifier les besoins patrimoniaux et aider le client à définir ses objectifs ;
- Etablir des propositions adaptées et/ou identifier des problématiques spécifiques nécessitant l'intervention de l'expert concerné ;
- Orienter le client vers les spécialistes ;
- Accompagner le client dans la mise en oeuvre de sa stratégie patrimoniale ;
- Effectuer un suivi de qualité de la relation clientèle (accompagnement, propositions, orientations) ;
- Développer et de gérer le portefeuille clients/prospects (prospection sur recommandations, groupe famille...).

Débouchés

Secteurs d'activité :

Banque-Finance

Types d'emplois :

Conseiller Patrimonial Agence

Modalités d'examens

Chacun des enseignements donne lieu :

- soit à une épreuve terminale écrite ou orale, selon le choix de l'enseignant concerné. Cette épreuve peut être librement conçue et prendre la forme d'une épreuve en salle, d'un dossier à remettre, d'un exposé oral.
- soit à un contrôle continu des connaissances ayant pour but d'évaluer l'aptitude de l'étudiant et sa progression dans la discipline concernée. Le contrôle peut également être librement conçu et prendre la forme de plusieurs devoirs en salle, ou le rendu de plusieurs travaux successifs.

Présentation des enseignements

2^{ème} année

Semestre 3	Semestre 4
Fondements économiques pour l'activité bancaire Anglais bancaire La gestion de la relation client Le marketing et la segmentation La découverte du client : l'approche globale Analyser la situation patrimoniale du client Formuler des hypothèses d'évolution Evaluer les impacts des propositions Réglementation bancaire et financière Fiscalité des produits financiers et immobiliers	Vendre les propositions Suivre son activité commerciale Mesurer la rentabilité bancaire Choix d'investissement Choix de financement Gestion juridique de la transmission de patrimoine Gestion de portefeuille obligations et dérivés <i>Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel</i>

