

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

# Master Monnaie, Banque, Finance, Assurance - Parcours Conseiller Professionnels et Gestion de Patrimoine (CPGP)



**Durée**  
4 semestres



**Composante**  
UFR Droit,  
Économie,  
Gestion



**Lieu(x)**  
Orléans

## Présentation

Le master Monnaie Banque Finance Assurance (MBFA) comprend deux parcours : le parcours Gestion des Risques et Finance Verte (GRFV), en formation initiale, et le parcours Conseiller Professionnels et Gestion de Patrimoine (CPGP), formation en alternance en collaboration avec l'École supérieure de la banque (ESB).

Le modèle pédagogique de la formation vise deux objectifs complémentaires :

(i) une maîtrise solide des fondamentaux, à l'aide d'enseignements de haut niveau assurés par des enseignants chercheurs et des professionnels du secteur reconnus dans leur domaine ;

(ii) une professionnalisation approfondie et structurée du cursus de formation, en offrant en particulier aux étudiants l'opportunité et les conditions favorables à un apprentissage par l'expérience, à travers notamment des projets professionnels, des applications sur outils informatiques, et des conférences métiers.

Le parcours CPGP propose un cycle complet de formation en alternance aux métiers de Conseiller Clientèle de Professionnels et Gestion de Patrimoine (CPGP) en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque, accessible dès l'obtention d'une licence. Les étudiants alternent en

première et deuxième années de master entre enseignements académiques et professionnalisés d'une part, et périodes en banque où ils sont placés en situation professionnelle et encadrés par un tuteur dans l'entreprise d'autre part.

Le cursus du master aborde l'activité de la clientèle des professionnels sous des angles économiques, réglementaires et financiers, et met en parallèle l'accent sur les aspects juridiques et fiscaux de la gestion patrimoniale des professionnels. La formation s'appuie sur des enseignements fondamentaux et académiques conformes au niveau d'expertise d'un niveau d'études Bac +5 en économie et en finance. Des enseignements spécifiques permettent d'appréhender les risques et les opportunités commerciales propres à la clientèle des professionnels dans toutes ses dimensions. Les étudiants diplômés de cette formation allient ainsi les connaissances pluridisciplinaires nécessaires à une excellente insertion dans le secteur bancaire et des assurances, ainsi qu'à une intégration dans le domaine de la gestion de patrimoine. La formation universitaire académique garantit que les diplômés de niveau master 2 aient une bonne aptitude à s'adapter à l'évolution des métiers avec de vraies perspectives de mobilité horizontale et verticale. La formation permet de valider, en plus du master universitaire, un certificat «CCPro », reconnu nationalement par le secteur bancaire.

L'acquisition des compétences techniques et relationnelles constituant la «boîte à outils » indispensable à la maîtrise de la relation avec la clientèle des entrepreneurs est offerte à la fois par les enseignements de l'École supérieure de la banque

(ESB) et l'insertion dans le milieu bancaire. L'alternance, principalement réalisée en établissement bancaire, constitue à ce titre une première expérience professionnelle dans ce métier complexe qui assure aux étudiants une parfaite insertion professionnelle.

L'objectif du cycle d'études est donc de former des étudiants parfaitement opérationnels et compétents aux postes de conseiller clientèle de professionnels et de gestionnaire de patrimoine dès la sortie du diplôme, avec des trajectoires diverses d'évolutions de carrière au sein d'institutions bancaires et financières (chargé d'affaires, responsable d'unité commerciale, gestion de patrimoine, analyse crédit, gestionnaire des engagements, métiers liés à la banque privée...).

### Organisation des études

L'intégration en master MBFA parcours CPGP se fait au niveau master 1 pour une durée de deux ans. L'étudiant conclut avec la banque qui le recrute un contrat de travail rémunéré (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation). La formation alterne, sur les deux années, des périodes de deux semaines en banque et de deux semaines en formation, soit à l'Université (au premier semestre), soit à l'ES Banque (au deuxième semestre).

---

## Compétences

Le Master MBFA forme des étudiants dont les savoirs sont construits sur des connaissances scientifiques solides dans les domaines de l'économie et de la finance. Les principales aptitudes et compétences visées dans le parcours CPGP sont les suivantes :

- En cas de demande de financement d'une entreprise, évaluer les risques économiques, financiers, juridiques liés à l'octroi du crédit et vérifier la rentabilité de l'opération pour la banque
- Analyser la recevabilité de la demande de crédit au regard de la qualité des projets, de la situation financière du client et de la mobilisation d'informations complémentaires
- Identifier les objectifs de placement selon les priorités des clients (recherche de performance pour la valorisation et la constitution d'un capital, sensibilité à la fiscalité, objectif

de transmission, intégration des dimensions sociales et environnementales (RSE)...

- Etablir une étude patrimoniale du client, proposer les cadres juridiques, fiscaux et les produits adaptés à son profil de risque et son horizon temporel (assurance vie, portefeuille boursier, ...)
- Déterminer et optimiser une stratégie financière patrimoniale et de placement adéquate (achat de titres, assurance vie, investissement en actifs immobiliers, ...). Présenter les opportunités et les limites des différentes options d'investissement au client selon son profil d'investisseur, et, le cas échéant rencontrer d'autres professionnels de la gestion de patrimoine pour optimiser les stratégies
- Identifier le degré de risque des actifs détenus par la clientèle et le mettre en adéquation avec le niveau de risque souhaité
- Intégrer les techniques et environnements propres aux domaines bancaires et d'assurance par une maîtrise des outils, la connaissance des acteurs et des réglementations dans les domaines de base de la profession (par exemple dans le domaine de la banque, sensibilité aux questions liées à la déontologie et la conformité, aux acteurs de la réglementation, aux techniques pouvant faire l'objet de certifications type AMF...)
- Effectuer des propositions commerciales pertinentes sur la base d'un bilan global de la situation financière du client, via un service ou produit financier adapté à la demande du client
- Déterminer les résultats quotidiens par produit, ligne de produits (titres, taux, ...) et établir des projections de courbes d'évolution
- Valoriser les portefeuilles d'actifs financiers en continu
- Surveiller l'équilibre de répartition du portefeuille (actions, obligations, ...) suivant les critères de rentabilité souhaités
- Analyser l'information financière, intégrer les évolutions macroéconomique, fiscale, environnementale, réglementaire, sociétale et géopolitique pouvant impacter les marchés, les produits et les comportements des acteurs
- Effectuer un bilan de la situation fiscale de la clientèle pour façonner la stratégie patrimoniale
- Identifier les besoins en renouvellement de titres/actifs financiers du portefeuille selon leur courbe d'évolution et les indices des marchés financiers

- Connaître les principales techniques actuarielles utilisées par les actuaires en assurance pour calculer la prime d'assurance et évaluer les provisions techniques
- Intégrer les évolutions du droit et de la fiscalité
- Maîtriser la gamme des produits d'assurance vendus par les assureurs, connaître leurs caractéristiques juridiques, fiscales, contractuelles et être capable de proposer le meilleur produit au client en fonction de sa situation
- Maîtriser les outils informatiques utilisés dans le secteur bancaire et de l'assurance
- Maîtriser les outils de conseil et de développement de la relation client au sein d'un établissement financier, maîtriser les techniques de vente
- Maîtriser l'anglais économique et financier
- Savoir piloter et orienter une équipe

---

## Contacts utiles

### Bureau des relations internationales de l'UFR DEG :

<https://www.univ-orleans.fr/fr/deg/international>

international.deg@univ-orleans.fr

Tél : +33(0) 2 38 49 47 30

### ORIENTATION ET INSERTION PROFESSIONNELLE DOIP

<https://www.univ-orleans.fr/doip>

02 38 41 71 72

doip@univ-orleans.fr

## Organisation

---

### Contrôle des connaissances

Les unités d'enseignement sont sanctionnées par un contrôle continu et /ou des épreuves terminales écrites et orales. Elles sont définitivement acquises dès lors que l'étudiant y a obtenu la moyenne et sont affectées d'un coefficient et de crédits européens. Une compensation s'effectue sur le semestre sur la base de la moyenne générale des notes

obtenues aux diverses unités d'enseignement, pondérées par les coefficients. Deux sessions de contrôle de connaissance sont organisées pour chacun des semestres d'enseignement.

## Admission

---

### Conditions d'admission

#### Accès en M1 :

L'entrée en Master 1 MBFA de l'Université d'Orléans est sélective pour tous les étudiants. Le parcours CPGP s'adresse prioritairement aux étudiants ayant obtenu une licence en économie, et/ou, pour des profils d'excellence s'étant vu signifier des pré requis, à des étudiants diplômés d'une licence de droit et/ou d'une licence professionnelle banque. D'autres profils sont admissibles, pourvu que la motivation pour une carrière en banque soit évidente. Une première expérience professionnelle dans le secteur bancaire est un atout. Les étudiants sont sélectionnés sur dossier et après entretien, par un jury composé de membres de l'équipe pédagogique du Master MBFA. Pour valider leur admission, les étudiants candidats au parcours CPGP doivent également trouver une entreprise d'accueil pour leur alternance. Ils sont aidés dans cette démarche par l'équipe pédagogique du Master et par l'ES Banque.

#### Accès en M2 :

les étudiants ayant validé leur année de M1

Pour plus de renseignements, contactez le secrétariat du Master CPGP : master.finance@univ-orleans.fr - 02 38 49 49 42 ou 02 38 41 73 79

---

### Modalités d'inscription

#### Accès en M1 :

L'admission en master 1<sup>ère</sup> année est sélective via la plateforme [mon master](#)

---

## Public cible

- Niveau de diplôme BAC +5
- Lieu(x) de la formation : Orléans

## Et après

---

### Poursuite d'études

Le parcours CPGP vise une insertion professionnelle immédiate. Il n'est pas prévu de poursuite d'études pour ce parcours.

---

### Insertion professionnelle

- Conseiller clientèle de professionnels
- Chargé d'affaires entreprises et institutions
- Analyste financier
- Analyste crédits/
- Gestion de fortune, banque privée
- Gestionnaire de patrimoine
- Conseiller commercial en assurance
- Auditeur et responsable conformité
- Directeur d'agence ou de secteur
- Consultant diagnostic financier
- Chargé d'études

## Infos pratiques

---

### Contacts

**Responsables de formation du parcours CCPro du master MBFA :**

Pierre Gazé (Responsable du M1 CPGP)

Françoise Le Quéré (Responsable du M2 CPGP)

#### Secrétariat pédagogique

Gestionnaire : [master.finance@univ-orleans.fr](mailto:master.finance@univ-orleans.fr)  
Bureau A 201  
Tel : 02 38 49 49 42

UFR Droit, d'Économie et de Gestion  
Institut d'Économie d'Orléans  
Rue de Blois  
B.P 26739  
45067 Orléans cedex 2  
02 38 41 73 79

---

### Contact(s) FC

*Pour les adultes en reprise d'études, pour les contrats de professionnalisation et pour la VAE, consulter le : [SEFCO](#)*

[formulaire de contact](#)

Tél : 02 38 41 71 80

---

### Lieu(x)

 Orléans

---

### En savoir plus

<http://www.univ-orleans.fr/sefco/>

# Programme

## Organisation

### Master Monnaie Banque Finance Assurance, parcours CPGP

Le Master Monnaie Banque Finance Assurance (MBFA), parcours Conseiller Professionnels et Gestion de Patrimoine (CPGP), est intégré sur deux années. La scolarité du Master s'organise en 4 semestres, qui permettent chacun de valider 30 crédits ECTS.

#### Master 1

Unité d'enseignement	Coefficient/Crédits	Volume horaire Cours Magistraux	Volume horaire Cours Travaux Dirigés
<b>Semestre 7</b>			
Economie de l'assurance	5	24	15
Economie de la banque	6	40	15
Outils quantitatifs : mise à niveau	2	10	-
Finance de marché et gestion d'actifs	4	20	-
Droit du particulier et du patrimoine	3	20	-
Fiscalité du patrimoine	3	20	-
Analyse financière	4	20	-
Anglais économique et financier	3	-	24
Méthodologie du mémoire	-	2	-
<b>Semestre 8 - Cours ESB</b>			
UE1 Mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie, adaptée aux attentes d'une clientèle bancaire des particuliers	3	28	7
UE2 Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des	7	84	28

services appropriés à ses attentes			
UE3 Développer le portefeuille et gérer les risques dans un environnement réglementé	5	35	14
UE4 S'approprier les technologies et méthodes de la transformation digitale	5	35	14
Mémoire			

## Master 2

Unité d'enseignement	Coefficient/Crédits	Volume horaire Cours Magistraux	Volume horaire Cours Travaux Dirigés
<b>Semestre 9 - cours université</b>			
Finance d'entreprise	4	24	14
Environnement économique et financier	3	20	-
Ingénierie financière	3	18	-
Analyse financière approfondie	3	20	-
VBA pour la finance	3	20	-
Conformité et réglementation bancaire	3	20	-
Gestion des risques bancaires et financiers	3	20	-
Gestion de patrimoine	3	18	-
Patrimoine et investissement immobilier	2	12	-
Anglais : préparation au TOEIC	3		24
<b>Semestre 10 - cours ESB</b>			
UE1 Connaître, développer, entretenir son portefeuille de	5	70	-

clients professionnels dans la banque			
UE2 Gérer les risques de professionnels	4	49	-
UE3 Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque	7	112	-
UE4 Gestion privée	4	56	-
Mémoire de 2ème année	10	-	-