

GESTION ET MANAGEMENT

# Master (M2) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence

Monnaie, banque, finance, assurance



**Diplôme**  
Master (LMD)



**Domaine(s)  
d'étude**  
Finance



**Accessible en**  
Formation en  
alternance, VAE




**Établissements**  
Université  
Toulouse  
Capitole

## Présentation

**Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence a pour objectif de former de nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels sur les postes de Conseiller Patrimonial Agence.**

Cette formation apporte un bon niveau de connaissances économiques, bancaires et financières favorisant l'orientation vers la Banque Privée et les fonctions de Conseil en Gestion de Patrimoine dans la banque, l'assurance ou en tant que Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI).

### Etablissements partenaires

Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence est proposé dans le cadre d'un partenariat entre TSM et le  **'ESBanque** (Ecole Supérieure de la Banque).


## Objectifs

## Savoir-faire et compétences

## Admission

### Conditions d'admission

### Inscription

Retrouvez toutes les informations concernant les  **inscriptions à Toulouse School of Management** sur le site de l'école.

## Et après...

### Insertion professionnelle

**Cette formation permet l'accès au poste de Conseiller Patrimonial Agence** : gérer, conseiller et développer la clientèle de particuliers "bonne gamme".

Elle permet également d'acquérir des compétences favorisant l'orientation future vers des **fonctions managériales**.

## Contact(s)

---

## Autres contacts

### Renseignements

✉ [m2.conseillerpatrimonialagence@tsm-education.fr](mailto:m2.conseillerpatrimonialagence@tsm-education.fr)

### Contact scolarité

Lindo MENDES, Délégué Régional de l'ESBanque (Ecole Supérieure de la Banque)

---

## Contacts

SEBASTIEN POUGET

☎ 05 61 12 85 72

✉ [Sebastien.Pouget@ut-capitole.fr](mailto:Sebastien.Pouget@ut-capitole.fr)

CEDRIC PALLUEL

✉ [cedric.palluel@ut-capitole.fr](mailto:cedric.palluel@ut-capitole.fr)

## Infos pratiques

---

### Contacts

SEBASTIEN POUGET

☎ 05 61 12 85 72

✉ [Sebastien.Pouget@ut-capitole.fr](mailto:Sebastien.Pouget@ut-capitole.fr)

CEDRIC PALLUEL

✉ [cedric.palluel@ut-capitole.fr](mailto:cedric.palluel@ut-capitole.fr)

---

### Lieu(x)

📍 Toulouse

---

## En savoir plus

Master (M2) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence

✉ <https://www.ut-capitole.fr/accueil/formations/nos-diplomes/masters/master-m2-mention-monnaie-banque-finance-assurance-parcours-type-conseiller-patrimonial-agence>

# Programme

---

## Organisation

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants chercheurs et de professionnels.

La formation est structurée en blocs de compétences :

Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation

- \* Ingénierie financière de l'entreprise
- \* Gestion de patrimoine
- \* Fiscalité du patrimoine
- \* Gestion d'actifs

Respecter les principes d'éthique, de déontologie, et de responsabilité environnementale

- \* Finance durable et responsabilité sociale et environnementale

Appréhender les évolutions de son environnement et anticiper les transformations et innovations possibles afin de mieux piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique

- \* Finance internationale et nouveaux modes de financement

Appliquer et respecter des règles et des normes liées aux activités bancaires, financières et patrimoniales

- \* Supervision et réglementation bancaire et financière
- \* Analyse financière de la banque et gestion des risques

Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership dans un souci de service rendu à sa clientèle

- \* Les nouvelles pratiques managériales des banques

Mettre en œuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle patrimoniale

- \* Prendre en charge le client "bonne gamme"
- \* Préparer l'entretien de découverte
- \* Découvrir le client et sa situation par l'approche globale

Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire "bonne gamme"

- \* Etablir les préconisations adaptées aux objectifs à la situation du client
- \* Expliquer au client les impacts des préconisations sur sa situation personnelle

Gérer des contextes professionnels complexes nécessitant des approches stratégiques nouvelles. Conduire un projet dans le secteur bancaire et financier pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif

- \* Mémoire professionnel

Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale "bonne gamme" dans un établissement

- \* Concrétiser les propositions faites aux clients "bonne gamme"
- \* Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux

- \* Analyser ses performances commerciales et rendre compte à sa hiérarchie
- \* S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client

Piloter son projet de développement professionnel

- \* Réussir son entretien dans le cadre d'une recherche d'emploi
- \* Bilan professionnel et évaluation de la période en entreprise