

MASTER

BANQUE, FINANCE

ET ASSURANCE

Conseiller patrimonial agence

Devenir un futur expert en conseil patrimonial



L'essentiel

Votre objectif est de d'acquérir l'ensemble des connaissances et compétences indispensables pour travailler efficacement dans le secteur bancaire ? Vous souhaitez gérer, conseiller et développer une clientèle de particuliers ?

Le Master 2 Banque et Finance "Conseiller Patrimonial Agence" en alternance vous formera en tant que nouveau collaborateur rapidement opérationnel sur les postes de Conseiller Patrimonial Agence. Grâce à cette formation, vous obtiendrez un excellent 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). Ce diplôme vous permet de répondre aux attentes principales du marché : élaborer un diagnostic patrimonial, déployer une stratégie d'investissement et gérer un portefeuille de clients. Cette formation vous aide également à développer les compétences nécessaires pour s'orienter vers des fonctions managériales.











3 raisons de candidater

1

Se professionnaliser en se confrontant au monde de l'entreprise

2

Choisir un programme complet et pluridisciplinaire

3

Se spécialiser et construire ses projets professionnels



100% | Taux de réussite aux examens
58% | Taux de sélection
90% | Taux de sélection
Taux de sélection*

Atouts de la formation

- → Une formation en alternance rémunérée permettant une insertion rapide dans les métiers du secteur bancaire
- → Une pédagogie de qualité, qui combine apports théoriques et apports techniques
- → Une formation qui répond et s'adapte aux tendances du secteur actuellement en plein essor

Les objectifs de la formation

- → Analyser l'environnement réglementaire, les transformations et les innovations possibles
- → Appliquer les règles et les normes liées aux activités bancaires à bon escient
- → Évaluer l'opportunité commerciale d'un client «particulier», «professionnel» ou «patrimonial» dans une stratégie d'approche besoins
- → Conduire un projet collaboratif en mobilisant des connaissances pluridisciplinaires dans le secteur banquier et financier
- → S'approprier les savoir-être d'un futur collaborateur du secteur bancaire et financier dans le respect, la bienveillance, l'empathie et l'enthousiasme
- → Comprendre l'environnement économique en pleine mutation et ses évolutions technologiques vers le digital
- → Appréhender les enjeux sociétaux et environnementaux du monde actuel, et le concept de Finance verte
- → Analyser les outils de pilotage commercial et de gestion financière
- → Piloter son projet professionnel en tenant compte de la posture comportementale au travail

Prérequis

→ Candidats titulaires de 240 ECTS (niveau Bac +4) ou bénéficiaires d'une VAP (Validation des Acquis Professionnels)

 $^{^*}$ Taux de réussite aux examens : 2022-2023 / Taux de sélection : 2024-2025 / Taux de satisfaction : 2023-2024



Retrouvez l'intégralité de la fiche formation en flashant ce QR code!





RYTHME D'ALTERNANCE

Merci de consulter le calendrier sur le site internet

BLOC 01 | Aider à la décision par une activité de conseil ou d'expertise | 20 ECTS

Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial Mettre en oeuvre un conseil d'optimisation patrimoniale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale Gestion de patrimoine

BLOC 02 | Analyser et évaluer la performance et les risques des activités bancaires financières et d'assurance | 10 ECTS

Supervision et réglementation bancaire et financière Finance internationale et nouveaux modes de financement Analyse financière de la banque et gestion des risques

BLOC 03 | Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés | 6 ECTS

Ingénierie financière de l'entreprise Gestion d'actifs

BLOC 04 | Contribuer à la transformation en contexte professionnel | 9 ECTS

Finance durable et responsabilité sociale et environnementale Les nouvelles pratiques managériales des banques Réalisation mémoire

BLOC 05 | Proposer et mettre en place des solutions répondant aux besoins financiers, assurantiels et patrimoniaux de la clientèle, dans une logique collaborative | 15 ECTS

Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en maitrisant les risques Bilan professionnel et évaluation de la période en entreprise









TSM, Toulouse School of Management 2, rue du Doyen Gabriel Marty 31 042 Toulouse Cedex 9 +33 (0)5 61 63 56 00 tsm-education.fr

