

# Mention "Monnaie, Banque, Finance, Assurance"

RNCP26213 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                          |
| Sigle                   | MASTER — Master                   |
| Code(s) NSF             | 313, 122                          |
| Code(s) ROME            | C1202, C1203, C1205, C1207, C1303 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit           |
| Date d'échéance         | 31/10/2019                        |

## Certificateur(s)

Université Toulouse 1 Capitole

<http://www.univ-tlse1.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Cette mention comprend les parcours-types suivants :

- M1 Banque et finance
- M2 Chargé d'affaires professionnels
- M2 Conseiller patrimonial agence

dont les activités et les compétences ou capacités attestées communes sont décrites ci-après.

Pour consulter les informations spécifiques aux parcours-types, se référer aux liens Internet renvoyant vers les fiches parcours-types des établissements.

- Gestion, conseil et développement d'une clientèle de commerçants, artisans, professions libérales et petites entreprises
- Conseil patrimonial agence afin de gérer, conseiller et développer la clientèle de particuliers « bonne gamme »
- 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)
- Orientation vers les centres d'affaires entreprises
- Exercice de responsabilités managériales dans les différentes entités de la banque de détail

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Comprendre les fondements économiques et stratégiques de l'activité bancaire
- Connaître le fonctionnement des marchés de capitaux et techniques financières
- Appréhender les principales composantes du management bancaire et financier
- Saisir les fondements réglementaires, juridiques et fiscaux de l'activité bancaire et financière
- Maîtriser les notions et outils de base de l'ingénierie financière et patrimoniale
- Acquérir les compétences liées à l'exercice du métier de chargé de clientèle pour le marché des particuliers
- Acquérir les compétences liées à l'exercice du métier de chargé de clientèle pour le marché des professionnels
- Orienter et gérer le patrimoine des particuliers et des professionnels

## Compétences transversales

- 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
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Actualiser ses connaissances par une veille dans son domaine, en relation avec l'état de la recherche et l'évolution de la réglementation
- Evaluer et s'autoévaluer dans une démarche qualité
- S'adapter à différents contextes socio-professionnels et interculturels, nationaux et internationaux
- Rédiger des cahiers des charges, des rapports, des synthèses et des bilans,
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère, et dans un registre adapté à un public de spécialistes ou de non-spécialistes
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information de manière adaptée ainsi que pour collaborer en interne et en externe

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

K Activités financières et d'assurance

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires professionnels
- Conseiller patrimonial agence
- Directeur d'agence
- Chargé d'étude
- Analyste crédit

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour les banques et les assurances : avoir un casier vierge

- Pour vendre des produits d'assurances, l'obtention de la carte professionnelle est obligatoire. Les conditions à remplir pour l'obtenir sont précisées dans les articles R 511-2 ; R 511-4 ; R 513-1 ; R 513-2 ; R 513-4 ; R 514-5 ; R 514-6 du code des assurances. Cette carte permet de présenter en toute autonomie des produits d'assurance vie, IARD et capitalisation. Sa validité est liée à l'existence du contrat de travail puisqu'elle est délivrée par l'employeur (art. R514-3). Ce titre permet l'obtention de la carte professionnelle.
- L'AMF a rendu obligatoire l'évaluation d'un certain nombre de connaissances pour tous les collaborateurs des banques. Les banques doivent donc former et évaluer les nouveaux entrants à travers cette certification AMF. Le contenu de notre formation recouvre les pré-requis mais ne délivre pas la certification. Les apprenants ont le choix soit de la passer dans le cadre de leur entreprise une fois embauché, soit de passer l'examen sur une initiative individuelle.

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                    |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 659 €                                                                                                |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>          | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible)<br>QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible)<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 11 133                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 17 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 1 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | QAX01 — Experts de la finance<br>QAX02 — Experts de la banque<br>QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QEX01 — Managers en banque assurance                                                                                                                               |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

- des enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

### COMPOSITION DU JURY — VAE

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP10208

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ut-capitole.fr>

<http://www.iae-toulouse.fr>

<http://www.cfpb.fr>

Université Toulouse 1 Capitole

### Fiche officielle (France Compétences)

