

Programme des études

1ère Année

Semestre 1

- Institutions et marchés monétaires et financiers
- Analyse des organisations
- Anglais de spécialité
- Comptabilité financière approfondie
- Diagnostic financier approfondi
- Techniques financières
- Le patrimoine de la famille
- La fiscalité des particuliers
- Les fondamentaux de la vente
- La prise en main d'un portefeuille
- La gestion du portefeuille au quotidien et des risques clients
- Conformité, déontologie, certifications bancaires
- Les moyens de paiement
- Les produits bancaires d'épargne

Semestre 2

- La banque et l'économie
- Analyse de la conjoncture économique et financière
- Analyse de la concurrence et des marchés
- Découverte des marchés agricoles
- L'investissement du particulier et le financement du patrimoine
- Assurer et prévenir le particulier
- La négociation bancaire
- Les valeurs mobilières et les techniques boursières
- L'assurance-vie et la retraite du particulier
- Etudes globales de dossiers clients particuliers
- Études de cas de finance - contrôle d'entreprise
- Evaluation professionnelle - travail en agence

2ème Année

Semestre 3

- Analyse financière des établissements bancaires
- Management de l'organisation et des compétences
- Stratégie et pilotage des organisations
- Formes juridiques des entreprises, statuts sociaux des chefs d'entreprise et fiscalité
- Formes juridiques et fiscalité agricoles
- Méthodes et techniques de vente et de négociation commerciale
- Produits et modes de financement du professionnel et de l'entreprise
- Evaluation et choix d'investissement et de financement
- Planification financière et business plan
- La gestion de la trésorerie et des risques d'exploitation
- Credit Management
- Le financement du cycle d'exploitation en agriculture
- Assurances des biens
- Assurances des personnes
- Prévoyance retraite et assurance vie

Semestre 4

- Macroéconomie
- Stratégie bancaire
- Marketing bancaire
- Les opérations bancaires à l'international
- Les financements non bancaires de l'entreprise
- Evaluation, optimisation et transmission du patrimoine
- Etudes de cas de finance d'entreprise
- Etudes globales de dossiers clients professionnels
- Etudes globales de dossiers clients agri-viti
- Mémoire professionnel
- Evaluation professionnelle - travail en agence
- Communication in Business English

Notre offre de formation



UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE
Faculté des Sciences Economiques,
Sociales et de Gestion

Informations Pratiques

COMPOSANTE :

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion
57 rue Pierre Taittinger, 51571 Reims Cedex
e-mail : sesg.info@univ-reims.fr

RESPONSABLE DE LA FORMATION :

Richard GUILLEMET
Coordonnées du secrétariat :
e-mail : sesg.master-mbfa@univ-reims.fr
Tel : 03 26 91 86 88

ALTERNANCE

sesg.alternance@univ-reims.fr

ACCUEIL ETUDIANTS :

Ouvert de 9h à 12h et de 14h 17h
du lundi au vendredi
Tél : 03 26 91 38 26



Master Monnaie, Banque, Finance, Assurance

CHARGÉ D'AFFAIRES CLIENTS
PARTICULIERS ET CLIENTS
PROFESSIONNELS

Présentation du Master Monnaie, Banque, Finance, Assurance

Parcours Chargé d'Affaires Clients Particuliers et Clients Professionnels

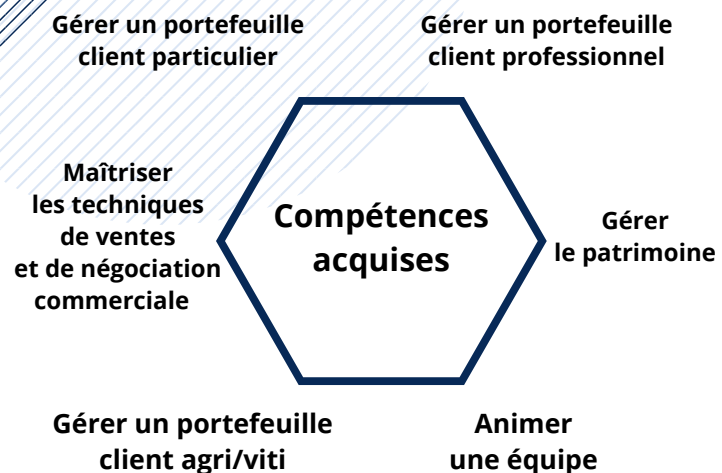
L'objectif est de former des responsables et des collaborateurs de haut niveau dans le domaine de la banque. Le programme pédagogique évolue régulièrement afin de répondre au plus vite aux besoins des banques et aux évolutions des métiers.

Deux sites de formation sont proposés en fonction du lieu d'apprentissage : Université de Reims ou CFA-Difcam Metz

Les enseignements se subdivisent en deux grandes catégories ; d'une part, des matières « techniques » assurées par des intervenants professionnels (cadres d'entreprises, conseillers bancaires ou encore directeurs d'agences) visant une insertion immédiate des étudiant.e.s sur le marché du travail;

D'autre part, des matières « académiques » assurées par des Enseignants Chercheurs de l'Université de Reims, favorisant les progressions de carrières à moyen et long terme.

www.univ-reims.fr/ufrsesg



Modalités d'enseignements

La formation est en alternance : **3 à 4 semaines** en entreprise **3 à 4 semaines** à la faculté.

En contrat d'apprentissage, l'étudiant(e) perçoit **une rémunération mensuelle**, exonérée d'impôt sur le revenu, pendant les 2 années de sa formation (périodes d'enseignement et de congés comprises). Cette rémunération est au minimum de 800 euros par mois en Master 1 et au minimum de 900 euros par mois en Master 2.

Stage et projet tuteuré

La formation étant en alternance, il n'y a pas de stage, ni de projet tuteuré.

Candidature

Les dossiers de candidatures sont dématérialisés, ils sont à déposer en ligne sur la plateforme nationale de candidature "**Mon Master**" accessible à partir du site **monmaster.gouv.fr**

Prérequis obligatoires :

Pour le M1 : être titulaire d'une L3 ou équivalent (180 crédits ECTS).

Pour le M2 : être titulaire d'un M1 (240 crédits ECTS).

Prérequis recommandés :

Mentions de Licence recommandées :

- Licence générale en Sciences de Gestion
- Licence générale en Economie et Gestion

Pour suivre cette formation dans de bonnes conditions il est nécessaire d'avoir des connaissances fondamentales en Sciences de Gestion et en Sciences Economiques.

Débouchés

Poursuites d'études envisageables :

Ce master a pour vocation l'insertion professionnelle directe.

Débouchés (code ROME):

- Chargé d'affaires clients particuliers : C1206;
- Chargé d'affaires clients professionnels : C1206;
- Directeur d'agence : C1207