



**UNIVERSITÉ  
DE REIMS  
CHAMPAGNE  
ARDENNE**



**Faculté des Sciences  
Économiques, Sociales  
et de Gestion**

**MASTER**

**MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE**

***Chargé d'affaires clients particuliers  
et clients professionnels***

**APRÈS LA LICENCE**

**FORMATION EN DEUX ANS / BAC+5**



# MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE

## Chargé d'affaires clients particuliers et clients professionnels

Au terme de leur formation, les diplômés disposent de connaissances et de compétences relatives aux besoins et canaux de financement de l'économie, aux produits bancaires et financiers et à leur fiscalité, aux différents risques et aux outils et modèles d'évaluation de ces risques, aux fondements et évolutions de la régulation bancaire.

Ils sont capables d'évoluer dans le domaine commercial (analyser la situation financière des clients et proposer des solutions de financement ou d'épargne, développer et commercialiser des services financiers dans les domaines de la banque et de l'assurance) ainsi que dans le domaine du contrôle des risques et de la performance.

### Modalités d'enseignements

En **présentiel**. En formation **initiale** et en formation **continue**. Possibilité de contrat de professionnalisation.

### Candidature

Pour le M1 : 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](http://monmaster.gouv.fr)

Pour le M2 : les candidatures s'effectuent sur le site « eCandidat ».

### Stage / Alternance

Le parcours n'accueille que des **alternants**. Le rythme de l'alternance est d'environ 3-4 semaines en entreprise et 3-4 semaines en formation à l'université.

### 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).

## Débouchés

**Poursuites d'études envisageables** : Doctorat en Sciences de Gestion.

**Débouchés** : Chargé d'affaires clients particuliers ; Chargé d'affaires clients professionnels (artisans, commerçants, professions libérales, agriculteurs, viticulteurs), à terme, Directeur d'agence.

# Accueil des étudiants en situation de handicap

S'adresse à tout étudiant ou futur étudiant qui rencontre des besoins spécifiques, temporaires ou permanents, liés à un handicap ou à une maladie invalidante.

## 1<sup>re</sup> ANNÉE

### Semestre 1

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 1.1	Macroéconomie et politique monétaire	10h	8h
	Institutions et marchés monétaires et financiers	10h	8h
	La banque et l'économie	10h	8h
UE 1.2	Analyse et diagnostic financiers	10h	8h
	Analyse de données quantitatives	10h	8h
	Méthodes et techniques de vente et de négociation		20h
UE 1.3	L'entrée en relation, la relation client, la vente, les réclamations, la gestion des incivilités	10h	8h
	Les moyens de paiements et les services liés au compte	10h	8h
	Techniques bancaires et financières	10h	8h
UE 1.4	Prise en main et gestion du portefeuille et des risques client	10h	8h
	Le patrimoine de la famille	10h	8h
	La fiscalité des particuliers	10h	8h
UE 1.5	Les produits bancaires d'épargne	12h	15h
	L'investissement du particulier et le financement du patrimoine	12h	15h

(sous réserve de modification)

### Semestre 2

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 2.1	Stratégies bancaires	10h	8h
	Comptabilité et gestion bancaires	10h	8h
	English for Banking and Finance	10h	8h
UE 2.2	Analyse des organisations	10h	8h
	Analyse de la concurrence et des marchés	10h	8h
	Évaluation et choix d'investissement et de financement	10h	8h
UE 2.3	Assurer et prévenir le particulier	10h	8h
	L'assurance-vie et la retraite du particulier	10h	8h
	Les valeurs mobilières et les techniques boursières	10h	8h
UE 2.4	L'insertion en agence, la posture professionnelle		4h
	Communication professionnelle		10h
	Conformité, déontologie, certification bancaire, la cybersécurité		20h
UE 2.5	Évaluation professionnelle (rapport d'activité)		8h
	Étude de cas : banque et économie		12h
	Étude de cas : approche du client particulier		12h



## Semestre 3

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 3.1	Analyse de la conjoncture économique et financière	10h	8h
	Management de l'organisation et des compétences	10h	8h
	Stratégie et pilotage des organisation	10h	8h
UE 3.2	Diagnostic financier approfondi	10h	8h
	English for Banking and Finance	10h	8h
	Méthodes et techniques de vente et de négociation		20
UE 3.3	Gestion de la trésorerie et des risques d'exploitation	10h	18h
	Planification financière	10h	18h
	Credit management	10h	18h
UE 3.4	Forme juridique des entreprises, statuts sociaux des dirigeants et fiscalité	10h	8h
	Evaluer et optimiser le patrimoine professionnel	10h	8h
	Transmission et reprise du patrimoine professionnel	10h	8h
UE 3.5	Études de cas : le financement du professionnel	12h	15h
	Mémoire de recherche		10h

(sous réserve de modification)

## Semestre 4

	Intitulé de l'enseignement	CM	TD
UE 4.1	Marketing bancaire	10h	8h
	Méthodes et outils de gestion de projet	10h	8h
	Les nouvelles formes d'organisation de l'activité économique	10h	8h
UE 4.2	Assurances des biens	10h	8h
	Assurances des personnes	10h	8h
	Prévoyance retraite et assurance vie	10h	8h
UE 4.3 A	Droit des sociétés ; Consolidation ; Financements non bancaires ; Financements de la jeune entreprise ; Opérations bancaires internationales		60
		<b>ou</b>	
UE 4.3 B	Les marchés agricoles ; Formes juridiques et fiscalité agricoles ; Le financement du cycle d'exploitation en agriculture ; La transmission, la reprise, l'exploitation ; Choix d'investissement et de financement en agriculture		60
UE 4.4	Communication skills for Banking and Finance	10h	8h
	Evaluation professionnelle (rapport d'activité)		10h
UE 4.5	Études de cas : approche globale du client professionnel		12h
	Études de cas : finance d'entreprise		12h
	Études de cas : management		12h

### Contact

57 rue Pierre Taittinger  
51571 Reims Cedex  
03.26.91.86.78

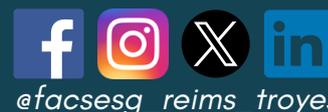
[sesg.master-mbfareimseuniv-reims.fr](mailto:sesg.master-mbfareimseuniv-reims.fr)

Alternance et formation continue :  
[sesg.formation-continue@univ-reims.fr](mailto:sesg.formation-continue@univ-reims.fr)



<https://www.univ-reims.fr/ufrsesg>

OFFRE  
DE FORMATION



@facsseg\_reims\_troyes