

Université de Reims Champagne-Ardenne
Faculté des Sciences Economiques, Sociales et de Gestion
Institut de Finance, Audit et Comptabilité de Champagne-Ardenne

MASTER MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE (M.B.F.A.)

CHARGÉ D'AFFAIRES CLIENTS PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

Présentation

L'objectif est de former des responsables et des collaborateurs de haut niveau dans le domaine de la banque. 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, et, 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.

**La formation est en apprentissage,
3 à 4 semaines en entreprise – 3 à 4 semaines à la faculté.**

Le programme pédagogique évolue régulièrement afin de répondre au plus vite aux besoins des banques et aux évolutions des métiers : par exemple une orientation plus poussée sur l'agriculture et la viticulture ou encore

le digital. Ainsi les étudiant(e)s suivent, en plus de leur formation, les cours du D.U. « Management et société Digital » de l'I.A.E. de Metz (dispensé sur les 2 sites de formation), leur permettant d'obtenir un double diplôme.

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.

Compétences acquises à l'issue de la formation :

À l'issue du Master 1, l'étudiant(e) est capable de gérer un portefeuille de clients particuliers.

À l'issue du Master 2, l'étudiant(e) est capable de gérer un portefeuille de clients professionnels (artisans, commerçants, professions libérales, agriculteurs, viticulteurs).

Modalités d'enseignement :

Le parcours « Chargé d'affaires clients particuliers et clients professionnels » est une formation en apprentissage proposée en contrat d'alternance et en contrat de professionnalisation. Les cours se font en présentiel.

Stages et projets tuteurés :

La formation étant en alternance, il n'y a pas de stage. Il n'y a pas de projets tuteurés.

Prérequis

Prérequis obligatoires :

Connaissances fondamentales en sciences de gestion et en sciences économiques.

Et après...

Débouchés :

Chargé d'affaires clients particuliers ; Chargés d'affaires clients professionnels (artisans, commerçants, professions libérales, agriculteurs, viticulteurs) ; à terme, directeur d'agence. Codes Rome : 12213, 33212 ; 33213 ; 33214 ; 33223.

→ Retrouvez toutes les informations sur les anciens diplômés (carrières, métiers, salaires, opinions sur la formation) sur le site de la faculté.

Informations pratiques

Coordonnées de la Faculté :

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

Responsable de la formation : Richard Guillemet

Coordonnées du secrétariat :

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion
57, rue Pierre Taittinger, 51571 Reims Cedex
sesg.master-mbfa@univ-reims.fr - 03.26.91.86.88

Le master M.B.F.A. peut être suivi au titre de la formation initiale et de la formation continue.

Pour tout renseignement concernant la formation continue :

Yanna Abati - Bureau 3115 - formation.continue-sesg@univ-reims.fr
Faculté des Sciences Economiques, Sociales et de Gestion
Service de la formation continue - 03.26.91.89.35

Pour plus d'informations, scannez ce code :



Programme des études

Semestres 1 et 2

Institutions et marchés monétaires et financiers	La banque et l'économie
Analyse des organisations	Analyse de la conjoncture économique et financière
Anglais de spécialité	Analyse de la concurrence et des marchés
Comptabilité financière approfondie	Découvertes des marchés agricoles
Diagnostic financier approfondi	Études de cas de finance-contrôle d'entreprise
Techniques financières	Assurer et prévenir le particulier
Le patrimoine de la famille	La négociation bancaire
La fiscalité des particuliers	Les valeurs mobilières et les techniques boursières
Les fondamentaux de la vente	L'assurance-vie et la retraite du particulier
La prise en main d'un portefeuille	Études globales de dossiers clients particuliers
La gestion du portefeuille au quotidien et des risques clients	L'investissement du particulier et le financement du patrimoine
Conformité, déontologie, certifications bancaires	Évaluation professionnelle – travail en agence
Les moyens de paiement	Les produits bancaires d'épargne

Semestres 3 et 4

Analyse financière des établissements bancaires	Macroéconomie financière
Management de l'organisation et des compétences	Stratégie bancaire
Stratégie et pilotage des organisations	Marketing bancaire
Planification financière et business plan	Les opérations bancaires à l'international
Formes juridiques et fiscalité agricoles	Les financements non bancaires de l'entreprise
Évaluation et choix d'investissement et de financement	Évaluation, optimisation et transmission du patrimoine
Produits et modes de financement du professionnel et de l'entreprise	Études de cas de finance d'entreprise
Assurances des biens (responsabilité civile, locaux et véhicules, prévention)	Formes juridiques des entreprises, statuts sociaux des chefs d'entreprise et fiscalité
La gestion de la trésorerie et des risques d'exploitation	Mémoire professionnel
Crédit Management	Évaluation professionnelle – travail en agence
Le financement du cycle d'exploitation en agriculture	Communication in Business English
Méthodes et techniques de vente et de négociation commerciale	Assurances des personnes (chef d'entreprise, santé et prévoyance collective)
Prévoyance retraite et assurance vie	Études globales de dossiers clients professionnels
Études globales de dossiers clients agri-viti	

Renseignements et candidature

Tous les masters proposés par la faculté S.E.S.G. sont répertoriés sur le site national « trouvermonmaster.gouv.fr ». Les formations y sont présentées de manière homogène et chaque fiche de master propose une description de la filière, les mentions de licence conseillées pour postuler, le nombre de places, le calendrier à suivre, la description des éventuels parcours-types.

Les dossiers de candidatures sont dématérialisés ; ils sont à déposer en ligne sur le site de l'université (www.univ-reims.fr) via l'application informatique « e-candidat » accessible à partir du site trouvermonmaster.gouv.fr.

Les 8 masters proposés par l'I.F.A.C.

Comptabilité, contrôle, audit

Contrôle de gestion et audit organisationnel

- Contrôle de gestion et contrôle financier
- Contrôle de gestion industriel
- Recherche, études et conseil en contrôle et audit

Monnaie, banque, finance, assurance

- Chargé d'affaires clients particuliers et professionnels (en apprentissage)
- Cadre financier de l'entreprise et de la banque
- Conseiller en gestion de patrimoine (rentrée 2021)
- Recherche, études et conseil en banque et finance