

Master Monnaie, banque, finance, assurance



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management

Présentation

Enjeux

Le secteur de la banque et de l'assurance est en pleine restructuration avec un fort développement numérique.

La mention et son unique parcours vise à former des cadres commerciaux, maîtrisant les divers aspects de la banque et de l'assurance et aptes à s'adapter aux exigences d'un monde professionnel en constante évolution. Cette formation vise à développer chez ses titulaires une double compétence en les dotant de qualités techniques et commerciales. Cette formation ouverte en contrat de professionnalisation et en apprentissage permet aux étudiants d'alterner les enseignements à l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) et l'expérience en entreprise.



Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +3

Public ciblé

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ ou entreprise) +>
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Durée de la formation

- 2 ans

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +3

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Lieu(x) de la formation

- Clermont-Ferrand

Candidature

Modalités de candidature

Modalités de candidature

Candidature en M1 :

Capacités d'accueil et modalités d'admission : <http://www.uca.fr/formation/candidature-et-inscription/>

Plateforme et calendrier de candidature : Nouveauté 2024

Master 1ère année (étudiants et candidats en reprise d'étude) : <https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Candidature en M2 :

Master 2ème année (étudiants et candidats en reprise d'étude) : eCandidat : <https://ecandidat.uca.fr>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (20 à 22 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

Contacts

IAE Clermont Auvergne – School of Management

IAE Clermont Auvergne –
School of Management 11,
boulevard Charles-de-
Gaulle TSA 10405
63001 Clermont-Ferrand
Cedex

Renseignements

Responsable(s) de formation

Rodolphe JONVAUX
Tel. +33473177729
Rodolphe.JONVAUX@uca.
fr
rodolphe.jonvaux@uca.fr
+33473177700
<https://iae.uca.fr/>

Contacts administratifs

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter :

- Scolarité : scola.
iae@uca.fr
- Formation continue : fc.
iae@uca.fr
- Alternance : alternance-
stages.iae@uca.fr

Master Monnaie, banque, finance, assurance

Master Monnaie, banque, finance, assurance

- **Master 1ère année**

- Semestre 1

- BLOC A

- UE 1A Langue Anglaise et initiation à la Recherche *6 crédits*
 - Pratiquer la langue Anglaise
 - S'initier à la recherche et au mémoire (PMR)
 - UE 1B la Micro et la Macro Economie *9 crédits*
 - Analyser le bilan le compte résultat et les liasses fiscales
 - Connaître l'environnement économique/le marché des capitaux
 - UE 1C Fiscalité et Théorie des organisations *15 crédits*
 - Maitriser la fiscalité des particuliers
 - Utiliser la théories des organisations
 - Vendre les produits de la sphère privée
 - Gestion de la relation client

- Semestre 2

- BLOC B

- UE 2A Démarche relationnelle et accompagnement client *9 crédits*
 - Intégrer les différentes dimensions de la relation client
 - Identifier et proposer des solutions aux projets des clients
 - Accompagner le client dans ses évènements de vie
 - UE 2B Portefeuille client Risques et transformation digital *9 crédits*
 - La réglementation comme levier de la gestion des risques
 - Développer la vigilance aux risques opérationnels
 - Développer son portefeuille et la stratégie bancaire
 - Maitriser le Pass Omnicanal
 - Se familiariser avec tendances de transformation numérique
 - UE 2C Appliquer les acquis/Alternance *12 crédits*

Master Monnaie, banque, finance, assurance

Master Monnaie, banque, finance, assurance parc. Carrières de la banque et de l'assurance : conseiller

- **Master 2ème année**

- Semestre 3

- BLOC C

- UE 3A Terminologie bancaire anglophone et réglementation *12 crédits*
 - Connaître la terminologie bancaire anglophone
 - Maitriser la Réglementation bancaire
 - Connaître les Normes internationales
 - UE 3B les aspects financiers et l'environnement du pro *9 crédits*
 - Analyser le Bilan le compte résultat et les liasses fiscales
 - Analyser l'Environnement économique
 - UE 3C Développer des Relations efficaces *9 crédits*

- Manager une équipe
- Gérer la relation client
- Semestre 4
 - BLOC D
 - UE 4A Connaître, développer, entretenir portefeuille du pro *6 crédits*
 - Analyser un portefeuille de clients pro
 - Définir un plan d'action et organiser démarche commerciale
 - développer un Portefeuille de clients professionnels
 - Analyser les risques
 - La Conduite à tenir en matière d'engagements
 - UE 4B Proposer des solutions bancaires adaptées au pro *12 crédits*
 - Conduire l'entrée en relat° et gérer la relat° au quotidien
 - Exploiter la Documentation comptable
 - Accompagner le professionnel/proposer des solutions perso
 - Mener Entretien avec un professionnel
 - UE 4C Stage/Alternance *9 crédits*

Stage(s)

Stage(s)

Oui

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +5

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

En fin de cursus, l'objectif est d'avoir appris le métier de Chargé de Clientèle des Professionnels (Artisans, Commerçant, Profession libérales et TPE ou PME). De nombreuses compétences sont développées :

- Maîtriser l'environnement juridique et fiscal du client professionnel
- Mener une découverte client
- Maîtriser l'entrée en relation avec un professionnel
- Organiser et mener des actions de prospection et de fidélisation
- Maîtriser l'offre et le montage des crédits aux professionnels
- Suivre et gérer les risques du client au quotidien
- Analyser un fonds de commerce et suivre une activité commerciale
- Donner satisfaction à un client dans les meilleures conditions de rentabilité.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

- Chargé de la clientèle des professionnels
- Chargé d'affaires professionnel
- Responsable de bureau
- Conseiller en assurance

A moyen terme, des évolutions sur des postes de :

- Management, le directeur d'agence
- Formation, l'animateur commercial
- Spécialiste, le chargé d'affaires entreprises (pour les entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur à un million cent mille euros)

Coût de la formation

Les tarifs de la formation sont votés par année universitaire et sont susceptibles d'évoluer.

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) :

- 1ère année : 9 917.60€ (18,40€/ heure)

- 2ème année : 10 304€ (18,40€/ heure)

- Contrat de professionnalisation :

- 1ère année : 9 917.60€ (18,40€/ heure)

- 2ème année : 10 304€ (18,40€/ heure)

- Contrat d'apprentissage : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

Droits d'inscription universitaire : 243€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire.)