

MASTER

MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE



PARCOURS RESPONSABLE DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS ET AGRICULTEURS

DIPLOME NATIONAL

niveau de diplôme

Grade de Master (Bac+5)

durée

2 années

lieu-x de formation

Caen

crédit ECTS

120

CONTACT

Université de Caen Normandie
IAE · École universitaire de
Management
3-19 rue Claude Bloch · CS 25160
· 14075 Caen Cedex 5

02 31 56 56 66

www.iae.unicaen.fr

Le parcours RCPA du master MBFA forme, dans le cadre d'une approche pluridisciplinaire et de l'alternance, les étudiants au métier de chargé de comptes professionnels ou agricoles. Ces étudiants ont vocation à devenir des commerciaux spécialisés sur la clientèle des artisans, des commerçants, des professions libérales, des TPE et, pour certains, des exploitations agricoles. La particularité de ce métier est la gestion à la fois de la relation professionnelle et privée. Ainsi les étudiants doivent posséder de solides connaissances sur les besoins des clients et sur les produits. Ils doivent avoir aussi de solides compétences techniques et juridiques. Ce métier s'exerce en agence bancaire et ces salariés peuvent évoluer sur des postes de direction d'agence.

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés professionnels sont essentiellement le métier de responsable de clientèle pour les professionnels (environ 85%, de la chaque promotion). Certains diplômés s'orientent vers la clientèle des particuliers soit pour évoluer vers la gestion de patrimoine soit en l'attente d'un poste de pro. A la marge, des diplômés occupent dès la sortie des postes de responsable de bureau ou d'encadrement de pro.

La spécificité agri conduit à l'occupation d'un poste de chargé d'affaires agricoles. Certains étudiants optent pour un poste de chargé de clientèle de particuliers dans l'attente d'un poste agri.

COMPÉTENCES ACQUISES

Compétences générales

- Savoir synthétiser l'information et apprécier la viabilité économique d'un projet
- Maîtriser le cadre juridique, fiscal et réglementaire
- Maîtriser les outils d'analyse et de diagnostic financiers
- Maîtrise des techniques de vente et de prospection

Compétences opérationnelles

- Développer un portefeuille de clients
- Réaliser une analyse financière et monter un dossier de crédit
- Maîtriser les opérations de conseils et de gestion des comptes
- Détecter les situations à risque, anticiper et déterminer des mesures correctives.
- Suivre et développer un réseau d'apporteur d'affaires

Compétences relationnelles

- Conseiller le client
- Travailler en équipe
- Animer une équipe
- Savoir gérer les conflits



POURSUITE D'ÉTUDES

Les étudiants ayant obtenu leur Master peuvent s'inscrire en doctorat.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Les enseignements de la 1re année concernent les fondamentaux relatifs à :

- L'environnement économique (macroéconomie, économie industrielle, analyse de secteur, éthique, ...),
- L'environnement bancaire et financier (économie de la banque et de l'assurance, produits bancaires et d'assurance, réglementation bancaire, droit bancaire, droit du crédit et des sûretés, fiscalité des particuliers, ...),
- Les techniques financières et juridiques (mathématiques et statistiques pour la finance, analyse et politique financières, diagnostic financier, valeurs mobilières et opérations sur le capital, produits et techniques de la gestion collective, Régimes matrimoniaux Successions ...),
- Les marchés financiers (gestion de portefeuille, gestion de taux, droit des marchés financiers, ...).

Les enseignements de la 2de année sont plus techniques et concernent :

- L'environnement économique et financier du Pro / Agri (conjuncture économique, caractéristiques du marché, gestion bancaire),
- La gestion de la relation client (produits bancaires et IARD, négociation et vente),
- L'environnement juridique et fiscal du Pro / Agri (statut juridique, fiscalité, ...),
- La connaissance des besoins des entreprises (financement selon le cycle de vie, immobilier, ...),
- La connaissance des besoins privés du Pro/Agri (assurance, prévoyance, gestion de patrimoine, ...),
- Le management (droit social, pilotage des plans d'actions commercial, management d'équipe, ...).

ADMISSION · INSCRIPTION

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Bac+3

CONDITIONS D'ACCÈS

Modalités de sélection :

Examen sur dossier (qualité du cursus antérieur, motivation(s) et CV)

ET obtention d'un contrat d'alternance avec un établissement bancaire.

Les étudiants doivent être titulaires :

- de préférence d'une licence (licence BFA, licence en économie, licence en droit...)
- éventuellement d'une LP chargé de clientèle ou d'un BUT

Les bachelors ne seront pas privilégiés.

Une première expérience en banque est un plus.

PROCÉDURE D'INSCRIPTION : CANDIDATURE

Année universitaire 2023/2024

En formation initiale ou en alternance, les candidatures en première année de master se font sur la plateforme nationale de candidature monmaster.gouv.fr du 22 mars au 20 avril 2023.

Vous souhaitez reprendre des études en formation continue, faire valider une expérience professionnelle pour être admis en master ou vous relevez de la procédure Études en France, consultez dès à présent la plateforme [eCandidat](https://eCandidat.gouv.fr) pour prendre connaissance des différents calendriers de dépôts de candidatures.

