

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2026

**DIPLÔME NATIONAL DE MASTER
MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE
(1ÈRE ET 2ÈME ANNÉE)**

**PARCOURS CHARGÉ DE LA CLIENTÈLE
DES PROFESSIONNELS**

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°38542



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01-02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06-07-08

PROGRAMME ET PLANNING
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

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

La mention et son parcours vise à former des cadres commerciaux, maîtrisant les divers aspects de la bancassurance 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 d'apprentissage ou de professionnalisation permet aux étudiants d'alterner les enseignements à l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) Clermont Auvergne et l'expérience en entreprise.



COMPÉTENCES

En fin de cursus, l'objectif est d'avoir appris le métier de Chargé de Clientèle des Professionnels (artisans, commerçant, professions 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.



MÉTIERS VISÉS (CODE ROME)

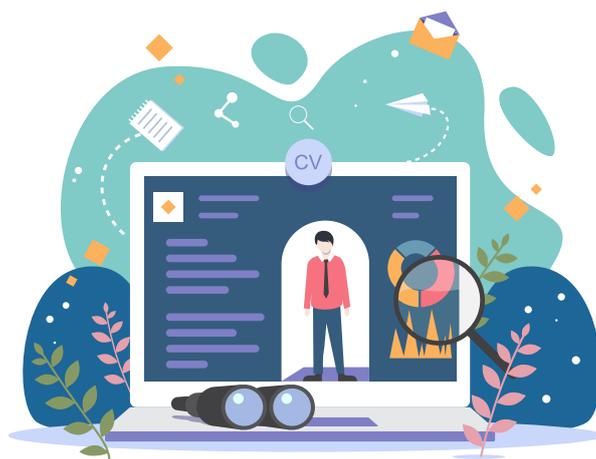
- Chargé de la clientèle des professionnels
- Chargé d'affaires professionnel
- Responsable de bureau
- Conseiller en assurance

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).

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-management-strategique-carrieres-de-la-banque-et-de-lassurance-conseiller-clientele-de-professionnels>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Pour le **M1** : du 26/02/2024 au 24/03/2024
sur la plateforme Mon Master
<https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Pour le **M2** : du 04/03/2024 au 04/04/2024
sur l'interface e-candidat :
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat pourra être organisé.

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.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) 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, ...)

DURÉE ET DATES

Du 23/09/2024 au 01/09/2025 (M1) et
du 08/09/2025 au 01/09/2026 (M2)

Master 1ère année : 539 heures de
présence universitaire + application
pratique (contrat d'apprentissage,
contrat de professionnalisation ou
contrat de travail)

Les cours auront lieu en journée du
lundi au vendredi.

Master 2ème année : 560 heures de
présence universitaire + application
pratique (contrat d'apprentissage,
contrat de professionnalisation ou
contrat de travail en adéquation avec
la formation)

Les cours auront lieu en journée du
lundi au vendredi.

PRÉ-REQUIS

Bac+3 ou Validation des Acquis
Professionnels (public ayant une
expérience professionnelle dans le
domaine mais n'ayant pas un bac+3).





COÛT DE LA FORMATION

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) :
 - 1ère année : 9 917.60 € (18.40 €/ heure)
 - 2ème année : 10 304 € (18.40 €/ heure)
- Contrat de professionnalisation : 18.40 €/ heure (sous réserve des nouveaux tarifs de l'École Supérieure de la Banque)
- Contrat d'apprentissage : coût contrat définit 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat définit par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

CONTACTS

- **Responsable pédagogique :**
Rodolphe Jonvaux – Maître de conférences /
rodolphe.jonvaux@uca.fr
-
- **Scolarité :** scola.iae@uca.fr
- **Formation continue :** fc.iae@uca.fr
- **Alternance :** alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>

PROGRAMME DE LA FORMATION

MASTER 1 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1A	PRATIQUER LA LANGUE ANGLAISE ET S'INITIER A LA RECHERCHER	Pratiquer la langue anglaise	6	21	21	
		S'initier à la recherche et mémoire (PMR)		14	14	
1B	CONNAITRE ET ANALYSER LA MICRO ET LA MACRO ECONOMIE	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liasses fiscales	9	35	35	
		Connaître l'environnement économique et le marché des capitaux		21	21	
1C	MAITRISER LA FISCALITÉ ET LA THÉORIE DES ORGANISATIONS, DÉVELOPPER COMMERCIALEMENT	Maitriser la fiscalité des particuliers	15	28	28	
		Utiliser les théories des organisations		28	28	
		Vendre les produits de la sphère privée		28	28	
		Gestion de la relation client		21	21	
Total			30	196	196	0

MASTER 1 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
2A	METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHÉ RELATIONNELLE ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS CES CHOIX	Intégrer les différentes dimensions de la relation client	9	35		35
		Identifier et proposer des solutions aux projets des clients		70		70
		Accompagner le client dans ses événements de vie		28		28
2B	DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT, GÉRER LES RISQUES ET S'APPROPRIER LA TRANSFORMATION DIGITALE	Utiliser la réglementation comme levier de la gestion des risques	9	14		14
		Développer la vigilance aux risques opérationnels		14		14
		Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie bancaire		14		14
		Maitriser le PASS OMNISCANAL		7		7
		Se familiariser avec tendances de la transformation numérique		21		21
2C	APPLIQUER LES ACQUIS	Période en entreprise	12			
		Etude qualitative + rapport d'activité lié au contrat d'alternance réalisés tout au long de l'année (S1+S2)		140		
Total			30	343	0	203

PROGRAMME DE LA FORMATION

MASTER 2 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 3

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
3A	CONNAITRE LA TERMINOLOGIE BANCAIRE ANGLOPHONE ET MAITRISER LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	Connaître la terminologie bancaire anglophone	12	21		
		Maîtriser la réglementation bancaire		28		
		Connaître les normes internationales		14		
3B	ANALYSER LES ASPECTS FINANCIERS ET L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liasses fiscales	9	35		
		Analyser l'environnement économique		21		
3C	DÉVELOPPER DES RELATIONS EFFICACES	Manager une équipe	9	35		
		Gérer la relation client		21		
Total			30	175	0	

MASTER 2 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 4

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
4A	ANALYSER ET DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PROFESSIONNELS	Identifier le potentiel du marché	3	49		7
		Réaliser le diagnostic d'un portefeuille clients				14
		Construire son plan d'action commercial				14
		Mettre en œuvre le plan d'action élaboré				14
4B	GERER LES RISQUES DES PROFESSIONNELS	Analyser le risque économique	3	49		7
		Analyse le risque financier				14
		Appliquer la réglementation et la conformité				7
		Analyser les risques liés au fonctionnement du compte				7
		Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements				14
4C	CONDUIRE UN ENTRETIEN AVEC UN PROFESSIONNEL	Préparer l'entretien	3	35		21
		Conduire un entretien d'entrée en relation				7
		Conduire un entretien avec un professionnel				7
4D	PROPOSER DES SOLUTIONS GLOBALES BANQUES ET ASSURANCES	Proposer des produits et services liés au traitement des flux	6	63		7
		Proposer des financements CT et MLT adaptés				14
		Proposer des produits et services d'épargne bancaire et/ou financière				14
		Proposer des produits et services d'assurance et de prévoyance				14
4E	CONCRETISER DES SOLUTIONS BANCAIRES AVEC UN CLIENT PROFESSIONNEL	Négocier avec le client	3	35		14
		Conclure la vente des solutions proposées				21
4F	APPLICATIONS DES ACQUIS	Période en entreprise mémoire de spécialité + rapport d'activité lié au contrat d'alternance sur l'année (S1 et S2)	12	154		
Total			30	385		



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE