



Intitulé	Master	
Mention	Monnaie Banque Finance Assurance	
	Parcours	<ul style="list-style-type: none">- Shipping-Trading- Banque, Chargé de Clientèle Professionnels- Chargé d'Affaires Entreprise et Gestion des Risques

- Secteurs d'activités et emplois accessibles par le détenteur du diplôme :

Secteurs d'activités d'insertion :

- Institutions financières et départements financiers des entreprises

Le diplômé est notamment apte à exercer des fonctions de :

- Analyste financier
- Analyste du risque de crédit et de marché
- Consultant financier
- Directeur d'agence
- Responsable de marché

Tableau des compétences communes à la mention

Compétences	Activités
<ul style="list-style-type: none"> Identifier les risques inhérents aux marchés et les moyens d'y faire face 	Situer les principaux facteurs de risque d'un projet et apprécier sa viabilité économique
	Situer l'environnement juridique et fiscal
	Suivre et analyser la rentabilité et le risque associés à un portefeuille de clients
	Réaliser et interpréter une analyse financière
	Proposer des solutions appropriées aux risques associés à un projet ou un portefeuille de clients
<ul style="list-style-type: none"> Conseiller les clients 	Proposer des solutions appropriées en matière de services
	Identifier les besoins de financement à court, moyen et long terme du client
<ul style="list-style-type: none"> Assurer la gestion administrative et le suivi des dossiers clients 	Concevoir un tableau de bord adapté aux équipes en place et adopté par ces dernières
	Evaluer l'évolution des dossiers
	Exprimer les résultats des évaluations
	Préconiser des recommandations

<ul style="list-style-type: none"> Assurer la veille du marché 	<p align="center">Situer le poids économique et l'activité du secteur</p>
	<p align="center">Caractériser les différentes composantes du marché</p>
	<p align="center">Identifier les acteurs contribuant à l'organisation du marché et le rôle de ces acteurs</p>
<ul style="list-style-type: none"> Négocier ou permettre la conclusion d'un contrat 	<p align="center">Décrire et interpréter les principaux mécanismes économiques des marchés</p>
	<p align="center">Identifier la position concurrentielle des clients</p>
	<p align="center">Comparer les offres et calculer les risques pour ses clients</p>
	<p align="center">Argumenter et convaincre en respectant l'éthique de l'entreprise et du secteur financier</p>

- Parcours Shipping-trading: Secteurs d'activités et emplois accessibles par le détenteur du diplôme dans ce parcours :

Les champs professionnels d'insertion du diplômé de ce parcours sont :

- Transport et logistique /finance de marché

Le diplômé est notamment apte à exercer des fonctions de

- Courtier maritime (courtier d'affrètement, coutier en navires)
- Courtier en matières premières
- Responsable logistique
- Opérateur de navires
- Shipmanager

Compétences	Activités
<ul style="list-style-type: none"> • Organiser un service de transport 	Assurer l'adéquation entre les besoins (liés aux caractéristiques des navires et des cargaisons à transporter) et les offres du marché
	Mettre en œuvre les outils de calcul des coûts et des prix du transport
	Etudier les propositions du marché
	Veiller au respect des règles de sécurité et de la politique commerciale de l'entreprise
	Gérer les documents administratifs liés au voyage
	S'assurer de la bonne coordination des différents acteurs de la chaine logistique
	Manager une équipe

**Compétences transverses
(dont professionnelles et méthodologiques transverses)**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre.

Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

Développer une argumentation avec esprit critique.

Compétences « bureautiques » transverses :

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Compétences linguistiques transverses :

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Comprendre et se servir aisément de l'expression écrite et orale en langue anglaise.

Mobiliser un vocabulaire générique et professionnel technique en langue anglaise.

- Parcours Banque, Chargé de Clientèle Professionnels : Les champs professionnels d'insertion du diplômé de ce parcours sont :

- Etablissements bancaires (agences - centres d'affaire)

Le diplômé est notamment apte à exercer des fonctions de :

- Chargé de clientèles sur les marchés des particuliers et/ou des professionnels
- Gestionnaire back-office agence / appui commercial
- Responsable de point de vente ou d'agence
- Directeur d'agence
- Responsable centre d'affaires professionnelles
- Analyste financier

Compétences	Activités
<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller les clients particuliers / professionnels 	Identifier des arbitrages appropriés rentabilité – risque dans un portefeuille de clients
	Proposer des solutions appropriées en matière de services associés au compte privé, de placements privés, de crédit et d'assurance
	Enoncer les caractéristiques des principaux produits d'assurance
	Identifier les risques de cessation d'activité pour proposer une stratégie de remédiation, caractériser les dispositifs de transmission d'entreprise pour proposer un conseil optimisé
	Utiliser les outils correspondants de gestion de patrimoine
	Intégrer les nouvelles technologies (télématique, monétique...) dans les propositions au client
	Prévoir et gérer les excédents de trésorerie, détecter et interpréter les opérations suspectes
	Identifier les caractéristiques juridiques des moyens de paiement, proposer les moyens de paiement les plus adaptés à la situation du client et promouvoir les services attachés au compte
	Conseiller un client professionnel dans la transmission de son entreprise

<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principaux risques et les moyens d'y faire face 	Réaliser l'analyse financière de l'entreprise, calculer les soldes intermédiaires de gestion et interpréter les principaux ratios financiers
	Situer les principaux facteurs de risque d'un projet d'entreprise et apprécier la viabilité économique d'une affaire
	Situer l'environnement juridique et fiscal du professionnel
<ul style="list-style-type: none"> • Assurer la gestion administrative des contrats et le suivi des dossiers clients 	Gérer son fichier de prospects, appliquer les principes de la méthodologie de segmentation de sa banque (à défaut les principes d'une approche par la segmentation) et discerner les besoins de chaque segment
<ul style="list-style-type: none"> • Mener à bien la conclusion de contrats 	Mener un entretien de découverte (écoute active, questionnement, reformulation), identifier les besoins et les motivations d'achat et conclure un entretien
	Enoncer l'ensemble des formalités exigées lors de l'ouverture d'un compte, ouvrir le compte et analyser les documents fournis
	Négocier les conditions de fonctionnement, les outils de suivi et de gestion de compte
	Situer les garanties pouvant être demandées, en apprécier la pertinence et savoir dans quel cas les demander

**Compétences transverses
(dont professionnelles et méthodologiques transverses)**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre.

Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

Développer une argumentation avec esprit critique.

Compétences « bureautiques » transverses :

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Compétences linguistiques transverses :

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Comprendre et se servir aisément de l'expression écrite et orale en langue anglaise.

Mobiliser un vocabulaire générique et professionnel technique en langue anglaise.

▪ Parcours Chargé d’Affaires Entreprise et Gestion des Risques :

Les champs professionnels d’insertion du diplômé de ce parcours sont :

- Etablissements bancaires (agences - centres d’affaire-siège)
- Institutions financières
- Assurances et mutuelles

Le diplômé est notamment apte à exercer des fonctions de :

- Chargé d’affaires entreprises
- Analyste risques et engagements
- Analyste financier
- Analyste du risque de crédit et de marché
- Analyste risque opérationnel
- Chargé de clientèle sur les marchés des professionnels
- Directeur d’agence
- Responsable centre d’affaires professionnelles
- Responsable de point de vente ou d’agence

Compétences	Activités
<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller les clients professionnels et entreprises 	Identifier la logique d’entreprise pour faire un diagnostic complet d’une structure (financier, opérationnel, RH, marketing)
	Proposer des solutions appropriées en matière de financement et d’investissement
	Situer l’entreprise dans son environnement et sur son marché et répondre de manière efficace aux problématiques et attentes des dirigeants en mobilisant une culture économique et financière solide
	Enoncer les caractéristiques des principaux produits d’assurance
	Identifier les risques de cessation d’activité pour proposer une stratégie de remédiation, caractériser les dispositifs de transmission d’entreprise pour proposer un conseil optimisé
	Intégrer les nouvelles technologies (télématique, monétique...) dans les propositions au client

<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principaux risques et les moyens d'y faire face 	Prévoir et gérer les excédents de trésorerie, détecter et interpréter les opérations suspectes
	Réaliser une cartographie des risques de l'entreprise
	Evaluer les risques du ressort de l'assurance et proposer les solutions adéquates et/ou les interlocuteurs pertinents
	Evaluer les risques pour la banque afin de décider dans le respect de la réglementation
	Identifier et proposer les solutions de marché adaptées à la taille de l'entreprise et à son secteur d'activité
<ul style="list-style-type: none"> • Mener à bien la conclusion de contrats 	Intégrer les structures de financement alternatives pour optimiser les propositions aux clients
	Mener des négociations multi-partenaires en mobilisant les méthodes de négociation complexe

**Compétences transverses
(dont professionnelles et méthodologiques transverses)**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre.

Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

Développer une argumentation avec esprit critique.

Compétences « bureautiques » transverses :

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Compétences linguistiques transverses :

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Comprendre et se servir aisément de l'expression écrite et orale en langue anglaise.

Mobiliser un vocabulaire générique et professionnel technique en langue anglaise.