

**MASTER 2
FINANCE
BANQUE DES PROFESSIONNELS ET
MANAGEMENT D'AGENCE**

Responsable de la spécialité :

Philippe FENOGLIO

Renseignements pédagogiques :

philippe.fenoglio@univ-lorraine.fr

Renseignements administratifs :

Valérie HUMBERTCLAUDE

Tél : 03 72 74 19 83 – valerie.humbertclaud@univ-lorraine.fr

Public concerné / Conditions d'accès :

Le Master 2 BPMA est accessible aux candidats ayant validé un bac +4 (240 ECTS) :

- Master 1 Finance IUP
- Master 1 Gestion, Economie, Droit, AES, LEA ...

Candidature sur la plateforme ECandidat.

Accès sur dossier et entretien avec un jury composé d'un universitaire et d'un professionnel.

Description

Le M2 BPMA forme au métier de chargé d'affaires « professionnels », que sont les artisans, commerçants, professions libérales, exploitants agricoles et viticoles, TPE.

Le diplôme couvre toutes les dimensions de la profession :

- Formation aux besoins professionnels et privés ;
- Formation aux marchés agricole et viticole ;
- Initiation au marché des *start-up* et *fintechs* ;
- Management d'une équipe et gestion d'une agence.

Il offre par ailleurs, un accompagnement individuel dans l'apprentissage de la compétence managériale.

Le M2 BPMA est uniquement dispensé en alternance, au rythme d'un mois en formation et d'un mois en banque, en partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque.

Débouchés

Dans la banque, les diplômés du BPMA se destinent à des postes de conseillers « Professionnels », en charge d'un portefeuille de clients commerçants, artisans, professions libérales, exploitants agricoles et viticoles, TPE, voire d'une clientèle exclusive de professions libérales ou d'un marché agriculture-viticulture.

A terme, les carrières peuvent évoluer vers le management d'une équipe, la gestion d'un point de vente et la direction d'agence.

En savoir plus : <http://iupfin.univ-lorraine.fr>

Contact : dseg-iupfin-contact@univ-lorraine.fr

**Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion
IUP FINANCE NANCY**

MASTER 2

FINANCE

BANQUE DES PROFESSIONNELS ET MANAGEMENT D'AGENCE

	ECTS	HCM	HTD
SEMESTRE 9	30		
UE 901 Recherche et expertise en finance	3	28h	
EC Conduite d'un projet de recherche		21h	
EC Expertise en finance (compliance)		7h	
UE 902 Connaissance du client pro. et de son environnement	6	56h	
EC Environnement de l'activité des clients pro.		10,5h	
EC Environnement bancaire		10,5h	
EC Analyse du portefeuille et gestion de la relation		14h	
EC Entrée en relation, conduite d'entretien		21h	
UE 903 Analyse et gestion des risques du client pro.	6	52,5h	
EC Analyse et gestion des risques bancaires et financiers		14h	
EC Analyse comptable et financière		28h	
EC Les risques liés à l'activité du client pro.		10,5h	
UE 904 Accompagnement des projets du client pro.	6	56h	
EC Financement des besoins du client pro.		28h	
EC Financement des projets personnels du client pro.		14h	
EC Conduite en matière d'engagements		14h	
UE 905 Gestion patrimoniale du client pro.	6	56h	
EC Bilan patrimonial		7h	
EC Fiscalité		21h	
EC Marchés financiers et produits boursiers		14h	
EC Transmission du patrimoine (pro. et privé)		14h	
UE 906 Internationalisation and languages	3	28h	
EC Advanced topics in finance		21h	
EC International skills (International banking guarantees)		7h	
SEMESTRE 10	30		
UE 1001 Méthodes et pratiques professionnelles	3		22h
EC Certifications professionnelles (CCPro, AMF, TOEIC...)			1h
EC Applied finance: Banking game			21h
UE 1002 Equipement du client professionnel	3	42h	
EC Assurances (Biens pro. et solutions de mobilité)		14h	
EC Solutions de prévoyance et d'épargne		14h	
EC Cash management, fintechs and payment services		14h	
UE 1003 Outils du management	3	28h	
EC Management des compétences		21h	
EC Ethique et RSE		7h	
UE 1004 Pratiques du management	3	35h	
EC Plan d'action et organisation de la démarche commerciale		14h	
EC Animation et management d'équipe		14h	
EC Animation de réunions		7h	
UE 1005 Stage / Alternance (expérience professionnelle)	18		
PRJ Mémoire/Alternance (1 an)			