



DROIT, ECONOMIE, GESTION

Parcours Conseiller spécialisé banque et assurances

Master Mention Management sectoriel



ECTS
120 crédits



Durée
2 ans



Composante
IAE - Ecole
universitaire de
management,
Collège Etudes
Européennes et
Internationales
(EEI)



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le Parcours Chargé de Clientèle banque et assurances est un diplôme national, ce master est proposé par l'IAE Pau - Bayonne sur son campus de Bayonne.



Le master Chargé de Clientèle banque et assurances apporte aux apprentis des compétences opérationnelles. Une forte appétence à la relation client est indispensable pour intégrer et suivre cette formation.

Objectifs

Le parcours Chargé de Clientèle banque assurance s'inscrit dans les objectifs de l'IAE : répondre à la demande de formation des entreprises en proposant des formations uniques, innovantes et à fort taux d'insertion professionnelle ; il apporte aux apprentis des compétences

directement opérationnelles. Ceux-ci doivent pouvoir promouvoir et vendre l'offre de bancassurance et répondre aux besoins d'une clientèle de particuliers haut de gamme, de professionnels ou d'entreprises.

Votre université

Savoir-faire et compétences

Au cours de cette formation, les futurs conseillers obtiennent la double compétence pour les marchés des particuliers et ceux des professionnels, et acquièrent les compétences techniques et relationnelles ainsi que les connaissances nécessaires pour une évolution vers des postes de cadres du secteur bancaire.

Organisation

Organisation

Les enseignements dispensés sont orientés vers le métier de conseiller professionnel banque et assurances. Ils sont



assurés par l'IAE et le Centre de Formation des Apprentis du Crédit Agricole.

La formation, ouverte aux candidats de moins de 26 ans pour un contrat d'apprentissage et exceptionnellement à ceux en reprise d'études, est exclusivement proposée en apprentissage en Master 1 et 2 de façon à permettre une intégration professionnelle progressive des étudiants en cohérence avec les attentes des entreprises du secteur.

L'IAE Pau Bayonne

- * Sélectionne les candidats
- * Assure la responsabilité pédagogique du diplôme
- * Délivre le diplôme du Master

Le CFA DIFCAM

- * Recherche des postes en entreprise et oriente les candidats
- * Guide les entreprises dans les formalités administratives
- * Forme les maîtres d'apprentissage
- * Prend en charge les frais d'inscription universitaire

Contrôle des connaissances

La validation du diplôme se fait par contrôle continu des connaissances pour les M1. Le M2 est validé par des examens terminaux.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage.

Cette formation est proposée en alternance en Master 1 et 2 (en général 3 semaines à l'IAE et 4 semaines en entreprise). Pour plus d'informations rapprochez-vous du CFA DIFCAM.

Pour plus d'informations concernant la formation continue et la validation des acquis (modalités, tarifs...), se rapprocher du bureau de la FTLV.

Admission

Conditions d'admission

- Être titulaire au minimum d'une licence, de préférence économie-gestion, AES entreprises ou DCG (Diplôme de comptabilité et de gestion).
- À titre exceptionnel : les titulaires d'une Licence professionnelle, ou BUT 3 banque assurances.
- Reprise d'études possible.

➤ Consultez les attendus et critères d'examen des candidatures en M1

Modalités d'inscription

Les modalités de candidature sont disponibles sur le site internet de l'IAE Pau-Bayonne : [Candidater à l'IAE Pau-Bayonne](#) . | 📄

Pour l'admission en Master 1, la candidature se fait via la plateforme [Mon Master](#) | 📄

Sur cette plateforme, le Master Chargé de Clientèle banques et assurances se retrouve dans la Mention "Management Sectoriel" > Parcours Chargé de Clientèle banques et assurances.

L'inscription définitive est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise bancaire ou d'assurances

Pour les étudiants en reprise d'études (interruption supérieure à 2 ans et/ou personnes de plus de 28 ans et/ou salariés et/ou demandeurs d'emploi) : contacter le service de la [Formation continue \(For.Co\)](#) | 📄 pour confirmer votre statut de stagiaire de la formation professionnelle.



Droits d'inscription et tarification

Consultez les [montants des droits d'inscription](#).

L'établissement applique une exonération partielle des droits différenciés pour tout étudiant extra communautaire relevant de la formation initiale s'inscrivant en master.

Capacité d'accueil

25

Et après

Poursuite d'études

Le parcours Chargé de Clientèle Banques et Assurances est un master professionnel qui débouche sur l'emploi. Il propose également un parcours recherche permettant d'accéder à un doctorat.

Insertion professionnelle

Métiers

- Conseiller de clientèle des particuliers et professionnels
- Fonctions support middle et back office

Secteurs d'activité

- Banque de détail / Assurance

Les entreprises partenaires du master

Crédit Agricole Aquitaine, Crédit Agricole Pyrénées Gascogne, Crédit Agricole Toulouse 31, Crédit Agricole Nord-Midi Pyrénées, les directions régionales LCL Sud-Ouest et Occitanie, BNPP, la Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou Charentes, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et la Société Générale...

Taux de réussite en M2 (promotions 2019 à 2023) : 100%

100 % des diplômés ont un emploi **6 mois** après l'obtention du M2.

50% des répondants ont trouvé leur premier emploi en **moins de 2 mois** après avoir obtenu leur Master.

+ d'infos sur l'insertion professionnelle - Observatoire de l'établissement :

<https://ode.univ-pau.fr/fr/insertion-professionnelle.html>

Infos pratiques



Contacts

Assistant·e de formation

Yasmina Perin

📞 05 59 40 81 11

Responsable pédagogique

Grégory Blanc

✉ gregory.blanc@univ-pau.fr

Responsable pédagogique

Adil Naamane

✉ adil.naamane@univ-pau.fr

FTLV - Formation continue IAE

✉ forco.iae@univ-pau.fr

Relations partenariales IAE

✉ partenaires.iae@univ-pau.fr

Handicap

Mission Handicap

📞 +33 5 59 40 79 00

✉ handi@univ-pau.fr

Lieu(x)

📍 Bayonne

Campus

🏠 Bayonne



Programme

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1 - Gestion de la relation clients	UE	15h	27h		6
Accueil / Fondamentaux de la vente	EC	7,5h	13,5h		3
Vente par téléphone / multicanal	EC	7,5h	13,5h		3
UE 2 - Marché des particuliers	UE	30h	20h		7
Produits d'épargne des particuliers	EC	11h	10h		3
Moyens de paiement et services	EC	8h			1
Crédit	EC	11h	10h		3
UE 3 - Droit et fiscalité des particuliers	UE	48h			7
Fiscalité des particuliers	EC	30h			4,5
Droit particuliers	EC	18h			2,5
UE 4 - Déontologie et environnement bancaire	UE	20h			3,5
UE 5 - Anglais	UE	7,5h	15h		3
Anglais bancaire	EC	5h	10h		2
Anglais de communication	EC	2,5h	5h		1
UE 6 - Informatique	UE	20h			3,5
Conférence déontologie	EC	3h			0
Initiation à la recherche	EC	15h			0

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 7 - Mathématiques financières appliquées	UE	13h	12h		4
UE 8 - Gestion patrimoniale	UE	25h	10h		5
Partie fiscale	EC	12,5h	5h		2,5
Partie civile	EC	12,5h	5h		2,5
UE 9 - Gestion de la Relation Client et négociation	UE	13,5h	13,5h		4
UE 10 - Assurances des particuliers	UE	15h	15h		5
UE 11 - Initiation à la recherche 2	UE		15h		2
UE 12 - Marchés financiers	UE	15h			3
UE 13 - Décisions financières	UE	25h			4
UE 14 - Anglais	UE	7,5h	15h		3
Anglais bancaire	EC	5h	10h		2
Anglais de communication	EC	2,5h	5h		1



Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1 - Gestion de portefeuille	UE	30h	5h		4
Gestion de portefeuille	EC	15h	5h		2
Fiscalité des particuliers	EC	15h			2
UE 2 - Comptabilité et fiscalité approfondie	UE	45h			4
Fiscalité des sociétés	EC	15h			1
Comptabilité	EC	15h			2
Analyse financière	EC	15h			1
UE 3 - Environnement juridique	UE	15h			2
UE 4 - Anglais des affaires	UE	10h	15h		3
UE 5 - Management sectoriel 1	UE	30h			4
RH banque	EC	15h			2
Contrôle de gestion	EC	15h			2
UE 6 - Méthodologie de la recherche	UE	15h			3
UE 7 - Parcours	UE	30h			10
Clientèle professionnelle	UE	30h			10
Équipement du professionnelle	EC	15h			5
Gestion des risques professionnels	EC	15h			5
Gestion patrimoniale	EC	30h			10
Technique de gestion patrimoine	EC	15h			5
Régimes matrimoniaux	EC	15h			5

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 8 - Management sectoriel 2	UE	30h			2
Digitalisation / banques en ligne	EC	15h			1
SI appliqué à la banque	EC	15h			1
UE 9 - Gestion de la relation client 2	UE	30h			2
Approche commerciale de la double relation part/pro	EC	15h			1
Techniques de financement des pro	EC	15h			1
UE 10 - Outil du management	UE	60h			6
Economie financière	EC	15h			1,5
Marketing bancaire	EC	15h			1,5
Structures coopératives	EC	15h			1,5
Théorie des organisations	EC	15h			1,5
UE 11 - Méthodologie de mémoire	UE	6h			0
UE 12 - Anglais	UE	5h	10h		1,5
UE 13 - Parcours	UE	30h			7



Clientèle professionnelle	UE	30h	7
Transmission entreprise	EC	15h	3,5
Analyse de bilan	EC	15h	3,5
Gestion patrimoniale	EC	30h	7
Investissement immobilier	EC	15h	3,5
Transmission Patrimoine immobilier	EC	15h	3,5
UE 14 - Acteurs et institutions du secteur	UE	15h	0
UE 15 - Création d'entreprise	UE	13h	1,5
Alternance	UE		10