



DROIT, ECONOMIE, GESTION

Parcours Chargé de Clientèle banques 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.

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 2018 à 2022) : 100%

100 % des diplômés ont un emploi **30 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>

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.

Infos pratiques

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



Contacts

Assistant·e de formation

Yasmina Perin

📞 05 59 40 81 11

Responsable pédagogique M1

Grégory Blanc

✉ gregory.blanc@univ-pau.fr

Responsable pédagogique M2

Antoine Renucci

✉ antoine.renucci@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 |
| Économie 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 |