

Contacts

Lieu de la formation

IAE PAU-BAYONNE

8 allée des Platanes
Campus de la Nive - 64100 Bayonne

Yasmina PERIN

Assistante de la formation
05 59 40 81 11
master.csba@univ-pau.fr



Responsables pédagogiques

- **Master 1 : Grégory BLANC**
gregory.blanc@univ-pau.fr
- **Master 2 : Antoine RENUCCI**
antoine.renucci@univ-pau.fr

Infos alternance

CFA DIFCAM

17 Place Paul Bert - 64100 Bayonne

Valérie JEANDIN

05 59 57 42 69
cfa-na@difcam.com
www.difcam.com

FTLV - Formation continue

forco.bayonne@univ-pau.fr



Accès à la formation



Prérequis

- 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 banque-assurances.
- Reprise d'études possible.
- Obtenir une alternance dans le domaine banque/assurance.

Candidature

- Les modalités de candidature et le calendrier de l'alternance sont disponibles sur le site internet de l'IAE Pau-Bayonne : <http://iae.univ-pau.fr>
- L'inscription définitive est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise bancaire ou d'assurances.

Formation continue/Alternance

- Cette formation est proposée en alternance en Master 1 & 2 (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.

Personnes en situation de handicap

L'équipe de la "Mission Handicap" vous accompagne tout au long de vos études supérieures : **05 59 40 79 00 - handi@univ-pau.fr**



Master CSBA

MANAGEMENT
SECTORIEL

Conseiller spécialisé banque et assurances

IAE
PAU-BAYONNE
Ecole Universitaire
de Management

MASTER EN
ALTERNANCE

Conception : Direction de la communication - Impression : Centre de reprographie - UPPA - Septembre 2022



iae.univ-pau.fr

Objectifs

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

Ce master s’intéresse à un secteur d’activité qui présente de nombreuses spécificités.

Le conseiller spécialisé banque et assurances doit promouvoir et vendre l’offre de bancassurance et répondre aux besoins d’une clientèle de particuliers haut de gamme, de professionnels ou d’entreprises.

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.

Débouchés

Métiers

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

Secteurs d'activité

- Banque de détail / Assurances

Poursuites d'études

Le master a pour vocation à permettre l'entrée immédiate sur le marché du travail.

94 % des diplômés ont un emploi 30 mois après l’obtention du M2

+ d’infos sur l’insertion professionnelle - Observatoire de l’établissement : <https://ode.univ-pau.fr/fr/insertion-professionnelle.html>

Missions / Entreprises partenaires

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

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...

Programme

En Master 1, la validation du diplôme se fait par contrôle continu des connaissances.

Le Master 2 est validé par un examen terminal.

86% de réussite au diplôme en 2020/2021

Master 1

• Gestion de la relation client et négociation

• Marché des particuliers

• Droit et fiscalité des particuliers

• Informatique

• Anglais bancaire

• Anglais

• Méthodologie de recherche

• Déontologie

• Mathématiques financiers appliqués

• Gestion patrimoniale

• Assurances particuliers

• Marchés financiers

• Décisions financières

• Méthodologie de recherche

Master 2

• Gestion patrimoniale II

• Comptabilité et fiscalité approfondie

• Gestion juridique et fiscale de l'entreprise

• Anglais des affaires

• Digitalisation

• Techniques de financement

• Gestion de la relation client II

• Acteurs et institutions du secteur

• Méthodologie de recherche

• Création d'entreprise

• Anglais

• Marketing

• Options :

- Gestion patrimoniale

- Clientèle professionnelle