Contacts

Lieu de la formation

IAE PAU-BAYONNE
8 allée des Platanes
Campus de la Nive - 64100 Bayonne

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

Co-responsables pédagogiques

- **Grégory Blanc**
gregory.blanc@univ-pau.fr
- **Augustin Huteau**
augustin.huteau@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, apprentissage, reprise d'études, VAE
forco.bayonne@univ-pau.fr

Le Club des Grandes Écoles Nouvelle Aquitaine

Accès à la formation

Prérequis

- Être titulaire au minium d'une licence, de préférence économie-gestion, AES entreprises, DCG (Diplôme de comptabilité et de gestion) ou d'un BUT 3 banque-assurances.
- Reprise d'études possible.

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***

Conception : Direction de la communication - Impression : Centre de reprographie - UPPA - Septembre 2026

Master CSBA

MANAGEMENT SECTORIEL

Conseiller spécialisé banque et assurances

IAE PAU-BAYONNE
Ecole Universitaire de Management

MASTER EN ALTERNANCE

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.

Taux de réussite au diplôme
(promotions 2024-2025) :
100%

Débouchés

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

Secteurs d'activité
- Banque de détail / Assurances

Insertion professionnelle - *Enquête ODE promotion 2023*
89 % des diplômés ont un emploi, 6 mois après l'obtention du M2
+ d'infos sur l'insertion professionnelle : ***https://ode.univ-pau.fr/fr/insertion-professionnelle.html***

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

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 des examens terminaux

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 financières appliquées
- Gestion patrimoniale
- Assurances des particuliers
- Marchés financiers
- Décisions financières

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 bancaire
- Finance durable
- Options :
  - Gestion patrimoniale
  - Clientèle professionnelle

Les enseignements sont donnés à titre indicatif et peuvent varier légèrement d'une année à l'autre.