

### Public visé

Peut intégrer cette formation tout :  
chargé de clientèle particulier/professionnel,  
responsable d'unité commerciale ou animateur  
d'unité commerciale en banque de détail,  
conseiller de patrimoine, collaborateur sur  
ce segment de clientèle (force de vente,  
fonctions supports ou production bancaire),  
directeur d'agence (ou adjoint) en charge  
de la clientèle patrimoniale.



### DÉBOUCHÉS

À l'issue du master Management banque et assurance, le diplômé aura acquis : des compétences managériales propres à la formation de cadres évolutifs leur permettant de savoir se situer dans l'organisation, communiquer à l'écrit comme à l'oral, faire preuve d'esprit critique et exercer leur leadership.

Des compétences d'expertise spécifiques au secteur bancaire : gérer la relation banque/clients, financer les clients professionnels et les petites et jeunes entreprises, manager une équipe commerciale, piloter la performance d'un centre de profit, maîtriser les risques bancaires. Des compétences comportementales permettant aux étudiants de développer une agilité nécessaire à leur adaptation aux transformations bancaires et une pratique professionnelle éthique et réflexive. Enfin, une forte culture sectorielle pour évoluer dans le secteur bancaire et financier.

Le master Management banque assurance prépare les étudiants à occuper un poste de chargés d'affaires ou conseillers clientèle professionnels et petites entreprises, conseiller(ère) en gestion ou développement de patrimoine, conseiller(ère) en gestion de fortune, conseiller(ère) en patrimoine, expert patrimonial, directeur d'agence en charge de la clientèle patrimoniale, responsable d'unité commerciale, responsable back office/front office, de conseiller en patrimoine, directeurs de petites agences bancaires, directeurs adjoints d'agences bancaires plus importantes ou manager expert en back office. À terme, les étudiants peuvent progresser dans la hiérarchie des réseaux bancaires ou dans d'autres fonctions comme le marketing, la conformité, l'analyse de risque ou les ressources humaines.

### Équipe de recherche d'appui

Laboratoire THEMA  
(Théorie Economique,  
Modélisation et Applications),  
UMR CNRS 8184

### Directrice

Linda Aissi  
linda.aissi@cyu.fr

### Secrétariat

01 41 21 74 64

**CY Cergy Paris Université**  
**CY Tech économie et gestion**

Site de Gennevilliers  
Avenue Marcel Paul  
92230 Gennevilliers

[www.cyu.fr](http://www.cyu.fr)



master

# Management banque et assurance

Formation continue / en alternance



## Présentation

Dans le secteur bancaire, tout comme dans bien d'autres secteurs, l'évolution et la transformation des métiers se fait de plus en plus rapidement grâce à l'évolution des technologies d'une part et les transformations de la société tant sur le plan économique que sur le plan sociétal. Le métier du conseiller client en banque est voué à faire face à une telle complexité induite par l'évolution des besoins des clients et des produits proposés mais aussi par le développement de l'omnicanalité. Le master Finance parcours Management banque et assurance répond à ses nouveaux enjeux en proposant une formation adaptée aux nouveaux métiers des conseillers clients en banque de réseau, de financement et en banque d'investissement.

Le master Finance parcours Management banque et assurance vise uniquement les métiers de la banque avec pour vocation former les stagiaires au métier de conseiller de clientèle de PME et de professionnels. Le conseiller de clientèle en banque doit posséder une bonne maîtrise des outils d'analyse et disposer d'une expertise technique et d'un savoir-faire relationnel. Il doit être capable d'apprécier la situation économique et financière de ses clients, et de leur apporter les conseils adéquats pour la gestion de leurs patrimoines. Avec des enseignements diversifiés le master MBA de CY Cergy Paris Université forme les futurs conseillers clients banque aussi bien sur les métiers de conseillers expert en gestion de patrimoine (SP2) qu'au métier de manager de conseillers clients experts (SP1).

Le tonc commun du master permet aux candidats de maîtriser l'organisation interne, l'environnement bancaire, l'environnement économique et stratégique, de comprendre les stratégies et les décisions marketing et les marchés financiers, de connaître les différentes techniques commerciales dans la banque et les fondamentaux en management commercial.

La première spécialisation a pour objectif d'accompagner les étudiants dans la maîtrise des problématiques complexes telle que : le risque, la gestion des successions, la gestion de patrimoine, l'évaluation des entreprises et le développement de portefeuille B to B.

La deuxième se focalise principalement sur les problématiques managériales. Les enseignements sont orientés vers le management des équipes commerciales, la gestion de projet, la gestion des risques psychosociaux et la conduite de changement.

Chacune des spécialisations permet de valider 20 crédits. Les derniers 10 crédits sont validés par le projet professionnel. Ce projet nécessite une grande capacité de synthèse, d'analyse, de prise de recul et de rigueur. Il s'agit là de rédiger un mémoire de recherche opérationnelle qui mobilise à la fois des connaissances théoriques, une maîtrise et un savoir-faire du secteur bancaire mais aussi l'habilité et la sensibilité scientifique d'un futur gestionnaire de patrimoine et ou d'un manager expert.

## Le master et la place centrale de la formation continue

La formation tout au long de la vie est un continuum entre la formation initiale, générale ou professionnelle, et l'ensemble des situations où s'acquièrent des compétences notamment telle que la formation continue. C'est dans ce contexte que le master est proposé uniquement en formation continue et qu'il ne s'adresse qu'au public du secteur bancaire ayant au moins un an d'expérience dans le domaine du conseil de la clientèle bancaire. Le contenu de la formation est défini, actualisé et assuré par des universitaires et des praticiens afin de répondre aux exigences académiques d'une formation universitaire de ce niveau, satisfaire au mieux les attentes des banques et former les étudiants à évoluer durablement dans le secteur bancaire et financier.

## Admission

**Pour les formations intra entreprise**

Les candidats sont recrutés d'un commun accord avec l'entreprise. Une première sélection se fait sur dossier sur la base de la première sélection faite par l'entreprise. Les candidats retenus sont convoqués en entretien pour un examen approfondi des connaissances universitaires prérequis. Les résultats sont communiqués dans la semaine au candidat.

**Pour les formations inter-entreprises**

Une première sélection se fait sur dossier. Les candidats retenus sont convoqués en entretiens avec la commission d'examens des candidats. Les résultats sont disponible à partir de début Juin. Les candidats doivent absolument avoir validé une licence Banque assurance ou tout diplôme équivalent à 180 ECTS.

## Programme

	<b>H. prés.</b>	<b>ECTS</b>	
<b>1<sup>RE</sup> ANNÉE MASTER - MANAGEMENT BANQUE ASSURANCE</b>			
<b>UE 1</b>	<b>AGIR SUR SON ENVIRONNEMENT</b>	<b>196</b>	<b>38</b>
	Marchés financier 2	21	2
	Mathématique financier 2	21	4
	Analyse financière 2	28	4
	Stratégie d'entreprise	21	4
	Les métiers de la banque et de l'assurance	7	3
	Expression, communication omnicanale	7	3
	Économie générale et financière (observatoire des métiers de la banque)	14	3
	Communication omnicanale-Web/Tchat/Téléphone/face à face (b)	56	1
	La qualité de service omnicanal et analyse des indicateurs	14	3
	Marketing bancaire (CRM- E. Marketing- Réseaux sociaux)	7	3
	Marketing de l'agence bancaire (analyse SWOT/Opportunité)	21	4
	Communication pro et tarification	7	3
	Anglais économique et financier	21	2
<b>UE 2 - DÉVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES</b>		<b>56</b>	<b>14</b>
	Techniques de prospection commerciale omnicanale 2	14	3
	Vente/négociation-multicanal 2	14	3
	La gestion des conflits (relation client)	7	2
	Pack Office - outils de communication commerciale	14	3
	Techniques de négociation	7	3
<b>UE 3 - MAITRISER L'ORGANISATION INTERNE</b>		<b>28</b>	<b>8</b>
	Théories des organisations	7	2
	Gestion des ressources Humaines	7	2
	Management d'équipe	7	2
	Droit du travail	7	2
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>280</b>	<b>60</b>

	<b>2<sup>E</sup> ANNÉE MASTER - MANAGEMENT BANQUE ASSURANCE SPÉCIALISATION CONSEILLER PATRIMONIAL EXPERT</b>		
<b>UE 4</b>	<b>TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>84</b>	<b>20</b>
	Les produits bancaires et non-bancaires		1
	La banque à distance - intégrer une démarche omnicanale	14	3
	Activités d'assurance	7	2
	Fiscalité du particulier et des entreprises	14	3
	Droit des entreprises en difficulté	7	3
	Droit pénal des affaires	14	3
	Environnement international bancaire	14	3
	Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	14	3
<b>UE 5</b>	<b>MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE</b>	<b>63</b>	<b>10</b>
	Droit et fiscalité des clients VIP BG et patrimoniaux	14	2
	Entrepreneuriat et TPE	14	2
	Risques opérationnel et conformité	7	2
	Contentieux du financement	14	2
	Introduction à la cyber sécurité	7	1
	Introduction à l'intelligence artificielle	7	1
<b>UE 6</b>	<b>MAITRISE DU MÉTIER</b>	<b>70</b>	<b>20</b>
	Risques et garanties	7	3
	Maîtrise des risques opérationnels	7	3
	Spécialisation assurance	7	3
	Transmission du patrimoine/ Gestion des successions	14	3
	Vente et négociation multicanal- b to c et b to b (moins 1,5 m) des produits bancaires 3	7	2
	Évaluation d'entreprise	14	3
	Gestion de patrimoine	14	3
<b>UE 7</b>	<b>SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>3</b>	<b>10</b>
	Le projet professionnel	3	10
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>220</b>	<b>60</b>



Fabrice Limage, conseillère clientèle à distance (promotion 2019/2021) Spécialisation Conseiller patrimonial expert

*Deux raisons m'ont incité à postuler à ce master : la première est que malgré le fait que je travaille en banque, je connaissais peu la finance bancaire, de manière théorique. Avec ce master, j'obtiens un diplôme reconnu par l'état qui du même coup valorise mes compétences. La deuxième raison est que ce diplôme m'ouvrira des opportunités de carrière à terme. J'ai trouvé très intéressant que cette formation permette de côtoyer des profils tels que des spécialistes de la banque, des avocats, des spécialistes du management et des ressources humaines et d'autres purement financiers. Chaque intervenant est un expert dans son domaine. Par ailleurs, la complémentarité des matières proposée dans cette formation correspond entièrement à mes attentes et orientations à venir.*

Bouchra Zahouani, conseillère clientèle à distance. Spécialisation Manager d'expert banque

*Diplômée d'une licence en finance suivie d'une expérience professionnelle de Sans dans le milieu bancaire, le master 2 Finance de la CY Cergy Paris Université m'a permis de renforcer mes acquis, d'approfondir davantage mes compétences en finance et me spécialiser en matière de gestion du patrimoine. Ce master est un atout majeur dans mon évolution professionnelle. J'ai pu bénéficier d'une formation complète et solide, un rythme de travail soutenu, et un corps professoral compétent.*

Manel Zouaoui, conseiller clientèle patrimoniale chez Société Générale Spécialisation Conseiller patrimonial expert

	<b>2E ANNÉE MASTER BANQUE ASSURANCE SPÉCIALISATION MANAGER D'EXPERT BANQUE</b>		
<b>UE 4</b>	<b>TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>84</b>	<b>20</b>
	Les produits bancaires et non-bancaires		1
	La banque à distance - intégrer une démarche omnicanale	14	3
	Activités d'assurance	7	2
	Fiscalité du particulier et des entreprises	14	3
	Droit des entreprises en difficulté	7	3
	Droit pénal des affaires	14	3
	Environnement international bancaire	14	3
	Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	14	3
<b>UE 5</b>	<b>MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE</b>	<b>63</b>	<b>10</b>
	Droit et fiscalité des clients VIP BG et patrimoniaux	14	2
	Entrepreneuriat et TPE	14	2
	Risques opérationnel et conformité	7	2
	Contentieux du financement	14	2
	Introduction à la cyber sécurité	7	1
	Introduction à l'intelligence artificielle	7	1
<b>UE 6</b>	<b>MAITRISE DU MÉTIER</b>	<b>70</b>	<b>20</b>
	Vente et négociation-Omnicanal- B to C et B to B VIP	7	3
	Techniques de négociation	7	2
	Le management par objectifs	7	3
	Management des équipes commerciales	7	3
	Risques psychosociaux	14	3
	Conduite de changement	14	3
	Gestion de projet	14	3
<b>UE 7</b>	<b>SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>3</b>	<b>10</b>
	Le projet professionnel	3	10
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>220</b>	<b>60</b>