

**DIPLÔME :**  
**MENTION :**  
**PARCOURS :**  
**SEMESTRE :**  
**RESPONSABLE PEDAGOGIQUE :**

**Master 1**  
**Banque Finance Assurance**  
**Parcours Conseiller Patrimoine Agence**  
**1 & 2**  
**Patrick LE MESTRE**



| CREDITS ECTS | COEFF UE | Type UE (théorique ou pratique) | Intitulé UE  | Code matière (Apogée) | Matières   | Nombre d'heures |       |
|--------------|----------|---------------------------------|--|-----------------------|--|-----------------|-------|
|              |          |                                 |  |                       |  | CM              | TD    |
| 9,00         | 2,00     | théorique                       | UE 1 : Le CC et son environnement  |                       | L'Europe bancaire  | 7,00            |       |
|              |          |                                 |  |                       | Le système bancaire Français   | 7,00            |       |
|              |          |                                 |  |                       | Les organismes de tutelle et leur rôle   | 14,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | L'entreprise banque  | 14,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | L'environnement macroéconomique de la banque   | 17,50           | 3,50  |
| 7,00         | 1,00     | théorique                       | UE 2 : Les particuliers et leur marché   |                       | Le marché du particulier et ses besoins  | 7,00            |       |
|              |          |                                 |  |                       | Caractéristiques juridiques du particulier   | 17,50           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Caractéristiques fiscales du particulier   | 10,50           | 10,50 |
|              |          |                                 |  |                       | Protection du consommateur   | 7,00            |       |
| 7,00         | 1,00     | théorique                       | UE 3 : La demande de produits financiers et d'assurance  |                       | Marketing numérique de la banque   | 10,50           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Etudes de marché appliquées aux produits financiers  | 10,50           | 3,50  |
|              |          |                                 |  |                       | Anglais  |                 | 17,50 |
| 7,00         | 2,00     | théorique                       | UE 4 : L'offre de produits financiers et d'assurance   |                       | Introduction à la théorie financière   | 17,50           | 3,5   |
|              |          |                                 |  |                       | Les produits, actions et dérivés   | 10,5            | 7,00  |
|              |          |                                 |  |                       | Produits de taux et dérivés  | 10,5            | 3,50  |
|              |          |                                 |  |                       | Les assurances des biens et des personnes  | 17,50           | 3,50  |
| 7,00         | 2,00     | théorique                       | UE 5 : mettre en œuvre une démarche relationnelle enrichie adaptée aux attentes d'une clientèle de particuliers (bloc 1)             |                       | Intégrer les différentes dimensions de la relation client                                      | 35,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Intégrer la satisfaction du client à chaque moment de la relation                              | 7,00            |       |
| 7,00         | 2,00     | théorique                       | UE 6 : Accompagner le client dans le choix des opérations et la mise en place des services appropriés à ses attentes (bloc 2)        |                       | Identifier des solutions de banque assurance appropriées aux projets du client                 | 98,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Accompagner le client dans ses événements de vie   | 28,00           |       |
| 7,00         | 2,00     | théorique                       | UE 7 : Développer le portefeuille client (bloc 3) et s'approprié les technologies et méthodes de la transformation digitale (bloc 4) |                       | Utiliser l'environnement réglementaire comme levier de gestion des risques (bloc 3)            | 21,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Développer la vigilance aux risques opérationnels (bloc 3)                                     | 14,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie de la banque (bloc 3)                 | 14,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Pass omnicanal (bloc 4)  | 7,00            |       |
|              |          |                                 |  |                       | Se familiariser avec les grandes tendances de la transformation numérique des banques (bloc 4) | 21,00           |       |
|              |          |                                 |  |                       | Piloter le changement avec la gestion de projet (bloc 4)                                       | 21,00           |       |
| 9,00         | 3,00     | pratique                        | UE : Pratique d'intégration  |                       | Rapport d'activité   | 28,00           |       |

60,00 13,00

|  |        |               |
|--|--------|---------------|
| Volume horaire de l'année de M1 : (heures présentiel étudiant) | 451,50 | 49,00         |
| Révisions + Examens  |        | 87,50         |
| <b>Total présentiel étudiant :</b>                             |        | <b>588,00</b> |