

## MÉTIERS CIBLÉS

- Chargé de clientèle particuliers.
- Le B.U.T. 3 Assurance, Banque, Finance est aussi un tremplin vers des Masters qui mènent à des métiers d'expertise : chargé de clientèle professionnelle, chargé de clientèle entreprise, conseiller patrimoine, conseiller immobilier.

## SAVOIR-FAIRE

Les chargés de clientèle «particuliers» devront gérer et développer un portefeuille clients. Ils exercent un métier de conseiller auprès de leur clientèle et commercialisent des produits financiers et d'assurances.

## INSERTION

- Taux de réussite : 90 à 95%
- Taux d'embauche : + de 80% (enquêtes UPPA)

## CONTACT

### IUT de Bayonne et du Pays Basque

17, place Paul Bert  
64100 BAYONNE  
Tél : 05 59 57 43 70 / 90  
sec-banque@iutbayonne.univ-pau.fr

Mission Handicap  
handi@univ-pau.fr  
05 59 40 79 00

## PROCÉDURE DE CANDIDATURE

Dossier de candidature à retrouver sur le site :

**UPPA e-candidat**

L'IUT de Bayonne et du Pays Basque et le CFA-DIFCAM ont conclu une convention pour gérer les contrats d'alternance.

Périodes	Étapes	Modalités de sélection
JANVIER À MARS	SÉLECTION PAR L'IUT	SUR DOSSIER
MI-MARS	JOB DATINGS: PRÉRECRUTEMENT AVEC LES RH DES ENTREPRISES PARTENAIRES	SUR ENTRETIENS
AVRIL À JUILLET	POURSUITE DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT	INSCRIPTIONS UNIVERSITAIRES SIGNATURE DES CONTRATS + OBTENTION BAC+2

## SITE DE FORMATION

La formation est dispensée à Bayonne ou à Bordeaux Bastide.



**iut**  
BAYONNE  
PAYS BASQUE



### CFA DIFCAM

Dans les locaux de l'IUT  
Tél : 05 59 57 42 68  
so@difcam.com  
www.difcam.com



**BUT.3**  
Bachelor Universitaire de Technologie

**SPÉCIALISATION ASSURANCE  
BANQUE, FINANCE**

En partenariat avec le CFA-DIFCAM

En alternance

**iut**  
BAYONNE  
PAYS BASQUE

**GEA**

**TC**

**UNIVERSITÉ**  
DE PAU ET DES  
PAYS DE L'ADOUR  
**COLLÈGE STEE**  
SCIENCES ET TECHNOLOGIES  
POUR L'ÉNERGIE ET L'ENVIRONNEMENT

[www.iutbayonne.univ-pau.fr](http://www.iutbayonne.univ-pau.fr)

## OBJECTIFS

Le B.U.T. 3 Assurance, Banque, Finance, proposé uniquement en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), a une triple vocation :

- Préparer l'étudiant à une intégration professionnelle rapide au sein du secteur de la banque et/ou de l'assurance.
- Préparer l'étudiant à une poursuite d'études en Masters dans les domaines de la finance, de la banque, de l'assurance et du management.
- Permettre à l'étudiant d'acquérir des savoirs et savoir-faire sur les métiers de demain dans le domaine de la banque et de l'assurance.

## OBTENTION DU DIPLÔME

Le B.U.T. TC ou GEA, spécialisation Assurance, Banque, Finance, est décerné aux étudiants ayant obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 dans chaque compétence.

La formation requiert des qualités de rigueur, l'esprit d'analyse et de synthèse, l'aptitude au travail de groupe.

## LES ENJEUX DE LA FORMATION

Le B.U.T. 3 Assurance, Banque, Finance forme des étudiants en capacité de répondre aux grands enjeux de demain dans les secteurs de la banque et de l'assurance en pleine mutation.

- **DIGITALISATION ET MARKETING** : comprendre les enjeux du digital, de la data sur l'autonomisation du client, passer d'une culture produit à une culture service.
- **COMPÉTENCES RELATIONNELLES** : associer agilité, réactivité, écoute et pédagogie auprès du client.
- **CONSEIL** : développer une expertise financière, juridique et fiscale ; savoir orienter le client sur les métiers d'expertises.
- **CULTURE FINANCIÈRE ET RÉGLEMENTAIRE** : développer une culture du risque ; maîtriser les logiques de financements de projet ; appréhender les contextes macro-économiques et réglementaires.
- **TRANSITION ORGANISATIONNELLE** : avoir une vision globale des logiques d'organisations bancaires ; développer une culture de la transversalité (*Front Office, Middle Office, Back Office*) ; savoir chercher l'information au sein de son organisation ; passer d'une vision agence à une vision parcours client ; s'adapter à de nouveaux contextes de travail.
- **TRANSITION SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE** : comprendre et agir dans une logique de RSE.

*La formation peut être valorisée dans d'autres secteurs d'activité aux enjeux similaires.*

## 2 VOIES POSSIBLES

### B.U.T.3 GEA



ÉTUDIANTS PROVENANT  
DE FORMATIONS DE  
GESTION ET MANAGEMENT

Elle concerne principalement  
les B.U.T. 2 GEA  
BTS COMPTA-GESTION  
BTS GESTION DE LA PME  
BTS SAM / BTS TOURISME  
BTS IMMO / BTS BANQUE  
BTS ASSURANCES  
L2 OU L3 ECO GESTION  
AES / DROIT...

### B.U.T.3 TC



ÉTUDIANTS PROVENANT DE  
FORMATIONS À VOCATION  
COMMERCIALE

Elle concerne principale-  
ment les B.U.T. 2 TC  
BTS MCO  
BTS NDRC  
BTS CI  
BTS COM  
L2 ou L3 ECO GESTION  
AES...

## LES + DU DIPLÔME

- Formation universitaire en alternance, courte et intensive sur 1 année (35h/semaine).
- Possibilité d'embauche en CDI après l'obtention du diplôme.
- Evaluation en contrôle continu tout au long de l'année universitaire.

## LES COMPÉTENCES VISÉES

En fonction des compétences acquises par l'étudiant à Bac+2, la formation sera renforcée soit sur la dimension commerciale, soit sur la dimension financière. La formation B.U.T. 3 se fait exclusivement en alternance sur la base de 18 semaines de cours. Elle permet d'acquérir 60 ECTS. Les enseignements sont dispensés par des cadres et des professionnels de la banque et de l'assurance ainsi que par des consultants et des universitaires.