

Droit, économie, gestion Mention : Banque et assurance

Spécialité : Banque coopérative européenne

Domaine : Droit, économie, gestion

RNCP10350 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313w, 313p, 313m
Code(s) ROME	C1206, C1203, C1207
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris 13

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'emploi

Ce master est destiné à donner une formation professionnelle de haut niveau, en un an, à des cadres possédant une première expérience ou à des étudiants à fort potentiel, en management commercial et stratégique de la banque coopérative

- Le directeur de groupe d'agence, sa mission est avant tout fondée sur la stratégie, poste charnière entre les agences et la direction commerciale.
- Le responsable de point de vente ou Directeur d'Agence, selon le réseau et la taille de l'entreprise, est au cœur de l'activité de la banque. C'est un manager dont le rôle est essentiel et les missions très étendues. Il participe au développement de son agence dans le cadre des orientations générales de la banque et assume les relations avec l'environnement extérieur de l'entité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences du Directeur de Groupe d'agences et du Directeur d'agence :

- Compétences acquises : maîtrise des techniques de financement, d'analyse des risques, de gestion des garanties, capacité à conseiller un client sur un plan personnel et professionnel, aptitude au management d'équipe, à la motivation des collaborateurs et à la gestion d'un centre de profit. Il est vecteur de l'image de l'entreprise qu'il représente.
- Compétences commerciales : analyser l'ensemble des besoins et motivations des clients de son agence, concevoir et développer un plan de marketing local, organiser des campagnes de promotion et de prospection locale, anticiper les évolutions du secteur commercial confié...
- Compétences comportementales : gérer un temps en intégrant les contraintes de l'unité, développer un état d'esprit au sein de son équipe. D'un excellent relationnel, il est adaptable, rigoureux et bien organisé. Il doit savoir faire preuve de sang froid et être capable de prendre des initiatives et des décisions, tout en ayant le souci du reporting. Il a un certain charisme et le sens du travail en équipe. Il possède une bonne culture générale, un solide bagage

technique et un sens aigu du risque.

Compétences managériales :

Capacité à gérer et à animer un centre de profit ; capacité à gérer des projets.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque coopérative

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur de Groupe d'agences, Directeur d'agence bancaire

Les diplômés de ce master sont appelés à devenir des cadres responsables du développement et de l'animation d'équipes opérationnelles (directeur d'agence, de centre d'affaires, de secteurs ou de régions) ou fonctionnelles (marketing, RH, Inspection générale) au sein des banques coopératives ou de leurs filiales d'assurance.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Réglementation d'activités : pour la commercialisation des produits d'assurance, il faut posséder un certificat (formation assurée par la FFSA pour les assurances ou par les filiales d'assurance des banques) ; une trentaine d'heures de formation, une demande d'agrément sera formulée auprès de la profession eu égard au volume d'heures de cours assuré par la formation au Master management de la Banque et de l'Assurance.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 544 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 506
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Jury composé d'enseignants universitaires et professionnels. Pour la soutenance des rapports et mémoires, le jury est également mixte : le tuteur de l'université et le tuteur de l'entreprise

Personnes ayant participé aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site CFA des métiers de la banque Île-de-France

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10350/>