

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE

EN ALTERNANCE

**1 semaine en entreprise
1 semaine à l'ESA**

**BAC
+3**



CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE

Titre de Niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 313 - Arrêté du 19.11.2014 - J.O. du 29.11.2014)



BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER

de l'École Supérieure d'Assurances



EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS SPÉCIALITÉ INSURANCE, BANKING & REAL ESTATE

Accrédité par The European Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

L'École Supérieure d'Assurances

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES fondée en 1980, est un établissement d'Enseignement Privé Technique et Supérieur.

L'ESA est une Association Loi de 1901 administrée par un Conseil d'Administration. Ses orientations pédagogiques sont fixées par le Conseil de Perfectionnement et Scientifique de l'ESA.

NOTRE PROJET ÉDUCATIF

La formation dispensée à l'ESA repose sur les fondamentaux des disciplines suivantes: l'assurance, la banque, l'immobilier, l'économie, la finance, le droit, le marketing, les techniques de management.

Les enseignements ont pour objet de dépasser les frontières entre disciplines et ainsi de permettre aux étudiants un réagencement et une valorisation de leurs connaissances grâce à des apports dans chacun des domaines étudiés. Il apparaît nécessaire de développer, chez les étudiants, un esprit critique, le sens de la synthèse, la capacité à établir l'état des lieux des connaissances ou des techniques.

Pour atteindre ces objectifs, l'ESA invite des praticiens de l'assurance, de la banque et de l'immobilier à venir partager leurs compétences et leur expérience auprès de ses étudiants. Chaque intervenant s'efforce de développer, chez les étudiants, l'éveil et la curiosité intellectuels en les invitant à se poser des questions. Il s'agit aussi de donner aux étudiants le goût de rechercher constamment les connaissances spécifiques qui leur seront nécessaires pour toujours s'adapter aux évolutions rencontrées dans leur vie professionnelle.

Le savoir interdisciplinaire que l'ESA s'emploie à transmettre tend à montrer aux étudiants, combien ils seront mieux armés dans

leur vie professionnelle s'ils ont fait l'effort de développer des connaissances aussi étendues que possible sur le monde dans lequel ils vivent, combien leur savoir technique sera mis en valeur s'ils savent relier celui-ci aux évolutions de la société.

Une autre perspective essentielle est celle de l'innovation. Il convient de préparer les étudiants à affronter un monde où la part de l'imprévisible va croissant. Dès lors, les qualités d'imagination, d'invention, d'aptitude à la conduite du changement sont devenues essentielles.

La vie professionnelle impose également, quel que soit le contexte, de savoir s'exprimer de façon claire et synthétique. Il convient donc de favoriser le développement de l'aisance orale et de souligner l'importance de cette aptitude au regard des étudiants. Il revient aux intervenants de renforcer leurs possibilités d'expression.

Enfin, il n'est pas d'argumentation écrite possible sans lecture préalable. L'acquisition de l'aisance et de l'efficacité à l'écrit suppose que les étudiants ménagent du temps pour des lectures de textes fondamentaux, et puissent élaborer peu à peu des convictions forgées sur la base du savoir et de l'expérience.



Une École tournée vers l'International



Les titres "Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque" de l'ESA, Titre de Niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 313 – Arrêté du 19.11.2014 – J.O. du 29.11.2014), "Bachelor Assurance, Banque & Immobilier" de l'ESA permettent l'obtention du titre **EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS, SPÉCIALITÉ SPÉCIALITÉ INSURANCE BANKING & REAL ESTATE** (Accrédité E.A.B.H.E.S).

The European Bachelor of Science in Business, Spécialité Insurance Banking & Real Estate (Accrédité E.A.B.H.E.S) est un titre européen délivré par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (Collège européen d'Accréditation des Universités et des grandes Écoles). Il est accessible aux étudiants admis dans le cursus "Chargé(e) de Clientèle Assurance

& Banque - Bachelor Assurance, Banque & Immobilier" de l'ESA, qui disposent, avec le TOEIC, d'une certification de langue anglaise reconnue dans le monde entier.

TOEIC® L'École Supérieure d'Assurances prépare au **TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION** (TOEIC). Elle est accréditée comme centre d'examen pour faire passer ce test.

Le niveau d'anglais que certifie le TOEIC est quantifié par des points qui vont de 10 à 990. Pour être diplômé du European Bachelor of Science in Business, spécialité Insurance, Banking & Real Estate (Accrédité EABHES), il faut avoir obtenu un minimum de 800 points au TOEIC.



L'École Supérieure d'Assurances a pour vocation, depuis plus de trente-cinq ans, de former les futurs spécialistes de l'Assurance. En rapport étroit avec le monde professionnel et les recruteurs, l'ESA adapte constamment ses formations aux évolutions des métiers et missions des filières Assurance, Banque et Immobilier.

Pour satisfaire à ses objectifs, l'ESA propose quatre niveaux de formations, du BTS au MBA. De par sa pédagogie active et appliquée, par la mise en œuvre et le suivi de moyens concrets, l'École Supérieure d'Assurances affirme clairement ses objectifs envers chaque étudiant : réussir sa formation diplômante, réussir sa carrière professionnelle. Cette exigence de qualité a été validée par la certification ISO 9001.

DÉPARTEMENT BANQUE

L'ESA se renforce pour accompagner l'évolution des métiers de l'Assurance et de la Banque. Elle crée un département Banque dont la direction est confiée à Monsieur Henri TRAVERT qui a exercé diverses responsabilités dans des domaines stratégiques pour les activités de Banque commerciale, notamment :

- Animation de réseaux bancaires ; crédit aux entreprises et aux particuliers,

- Développement commercial, élaboration de plans annuels d'objectifs et mise en œuvre marketing, distribution de services Web et stores,
- Pilotage de grands projets organisationnels et événementiels,
- Mise en place d'un dispositif pour l'accompagnement des créateurs d'entreprise,
- Formation aux métiers et aux offres de produits et services bancaires

DÉPARTEMENT IMMOBILIER

Pour accompagner les assureurs (garantie emprunteur) et les banques sur le marché de l'immobilier, le prêt immobilier est considéré comme un outil essentiel pour fidéliser les clients – fin 2018, l'encours des crédits immobiliers (et donc de la garantie emprunteur) a passé la barre symbolique des 1000 milliards d'euros, un record absolu qui atteste de la dynamique du marché.

L'ESA a confié au CEFLU, Centre de Formation pour le Logement et l'Urbanisme, dans le cadre de notre partenariat, la responsabilité des cours sur la transaction et la commercialisation immobilière permettant aux diplômés du titre Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque d'accéder aux cartes T (transaction) et G (Gestion) indispensables pour être un intermédiaire en transactions immobilières.

La création de ce département témoigne de la compétence et de l'implication de l'ESA dans la totalité du spectre des métiers de la bancassurance et de l'immobilier.

■ Patrice Michel LANGLUMÉ,
Président de l'ESA

ARCHITECTURE DES ÉTUDES À L'ESA



ALTERNANCE

L'organisation des cours à l'ESA permet aux étudiants de suivre leur cursus dans le cadre d'un contrat de professionnalisation en intégrant une entreprise. Le système de l'alternance permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. Les étudiants en alternance sont exemptés de stage.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- ① Une semaine à l'École, l'autre semaine en entreprise.
- ② 1 semaine à l'École, 3 semaines en entreprise.

⁽¹⁾ Pour plus d'informations, nous demander la brochure spécialisée.

⁽²⁾ E.A.B.H.E.S : Titre Européen délivré par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (Collège Européen d'Accréditation des Universités et des Grandes Écoles).

⁽³⁾ E.F.P.A : European Financial Planning Association.

Pourquoi le titre “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque” ?

Le titre “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque” est une formation conçue par des professionnels de l'Assurance et de la Banque pour des futurs professionnels de l'Assurance, de la Banque et de l'Immobilier. Cette formation a pour objectif de permettre aux étudiants :

- d'acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance, de la Banque et de la Gestion de patrimoine.
- d'acquérir les compétences requises pour exercer l'intermédiation en assurance, en crédit et en produits patrimoniaux,
- d'être des collaborateurs polyvalents appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion dans les entreprises du secteur de l'Assurance et de la Banque, en ayant la volonté d'être performants, rigoureux et disponibles.

Le métier de Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque s'exerce dans une activité d'écoute des besoins des clients à laquelle il

faut ajouter une analyse des informations confiées par ces derniers dans le but de leur proposer des produits adaptés aux besoins exprimés.

Aussi, cette formation a l'ambition d'apporter la maîtrise des connaissances et des techniques de placement, de financement et d'assurance destinées aux particuliers et aux professionnels dans un contexte de concurrence sur les produits présentés.

La formation permet d'acquérir, à l'issue du cursus, l'habilitation professionnelle pour être intermédiaire en assurance et intermédiaire en opérations de banque et de paiement. Elle prépare à la certification AMF.

Le programme du cursus “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque” met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'étudiant va acquérir à travers des exercices pratiques.

Pourquoi un Bachelor Assurance, Banque & Immobilier ? Pourquoi un European Bachelor Insurance, Banking & Real Estate ?

Pour répondre à la nécessité de participer à l'harmonisation des diplômes, l'ESA favorise la lisibilité internationale en permettant aux diplômés des Titres “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque”, “Bachelor Assurance, Banque & Immobilier” de l'École Supérieure d'Assurances, d'obtenir le Titre “European Bachelor of Science in Business, Spécialité Insurance, Banking & Real Estate” (Accrédité E.A.B.H.E.S), sous réserve d'avoir obtenu un minimum de 800 points au Test of English for International Communication (TOEIC).

Contexte professionnel et secteurs concernés

LES FILIÈRES ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER

Aujourd'hui, tous les grands réseaux bancaires proposent de l'assurance à travers leurs agences. De même, les assureurs proposent par l'intermédiaire de filiales bancaires, différents crédits à leurs assurés, notamment AXA à travers 800 de ses agences générales, la MACIF, la MAIF dans leurs agences. Les collaborateurs de ces agences, qui exercent l'intermédiation en crédit, doivent posséder les compétences professionnelles requises auxquelles prépare le “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque”.

Enfin, le boom de l'immobilier a permis le développement de courtiers en crédits immobiliers. Le titulaire des Titres “Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque - Bachelor Assurance, Banque & Immobilier” est appelé à exercer ses activités dans des contextes de travail variés et évolutifs, en fonction de la taille et du mode organisationnel de l'entreprise qui l'emploie.

Dans tous les cas, l'activité du Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque comporte une importante dimension de conseil et de relation avec la clientèle.

Cette activité s'exerce au sein des sociétés et mutuelles d'assurances, des banques, des établissements de crédit, des institutions de prévoyance, des agences bancaires, des agences générales d'assurances, des courtiers en assurance et en crédit.

Elle s'appuie fortement sur les technologies de l'information et de la communication. Elle s'articule autour de quatre axes majeurs :

- informer et conseiller le client ou le prospect,
- participer à l'élaboration d'une offre de produits pour chaque client ou prospect,
- gérer de manière personnalisée les contrats,
- contribuer à la fidélisation des clients et au développement du portefeuille.

Stage en milieu professionnel

Un stage est obligatoire pour les étudiants qui n'ont pas le statut d'alternant. Ils ont le statut d'étudiant stagiaire. Le stage permet d'acquérir des qualités relationnelles, des attitudes, des comportements professionnels et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi. Le stage doit placer les étudiants en situation d'exercer les activités décrites dans le programme.

Il se déroule :

- **SOIT À MI-TEMPS** pendant la période scolaire. Sa durée est de 24 semaines minimum,
- **SOIT À PLEIN-TEMPS** hors période de cours. Sa durée est alors de 12 semaines.

La période de stage fait l'objet d'une convention entre l'ESA et l'entreprise d'accueil.

La recherche des établissements d'accueil et la négociation du contenu du stage sont effectuées conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Programme du **Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque** **Bachelor Assurance, Banque & Immobilier**

MODULE FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

Les étudiants inscrits qui ne sont pas diplômés du BTS Assurance font une pré-rentrée fin août sur ces matières :

- Les lois essentielles de l'assurance des particuliers
- Les principaux produits d'assurances des particuliers (Auto, MRH)
- La complémentaire santé

MODULE 1

Approche commerciale

- Approche commerciale
- Approche relation client chez un bancassureur
- Réseaux sociaux et approche client

MODULE 2

Assurances

- Les lois fondamentales de l'assurance du particulier
- Les principaux produits d'assurances des particuliers: Auto, MRH, Multirisque professionnelle
- Techniques actuarielles et produits d'Assurance
- Complémentaire santé
- Les bases de tarification
- Les conventions de règlement des sinistres
- Les assurances collectives
- Les risques des professionnels: Multirisque, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant
- La réassurance

MODULE 3

Aspects réglementaires, juridiques et fiscaux de l'assurance et de la banque

- Les aspects réglementaires et déontologie de l'assurance et de la banque
- Le démarchage bancaire et financier
- Le devoir de conseil
- Les charges et les commissions
- Les lois bancaires: loi Murcef, loi Scrivener 1 et 2, loi Hamon, la loi Lagarde
- La fiscalité: IRPP (traitements, traitements, salaires, pensions, rentes viagères)
- La réglementation anti-blanchiment

MODULE 4

Banque

- Introduction à la Bancassurance et droit au compte
- Les moyens de paiements
- Le financement des particuliers:
 - Les crédits non adossés
 - Les crédits adossés
 - Le crédit immobilier
- Le financement des professionnels
- La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire

Cas pratique Bancassurance

MODULE 5

Gestion de patrimoine

- Droit patrimonial et droit de la famille
- Droit immobilier
- L'épargne réglementée
- Les autres livrets bancaires
- Les produits patrimoniaux
- L'Assurance-vie
- Le PERP
- Les marchés financiers
- L'offre bancaire de l'épargne des entreprises
- Préparation à la certification « AMF »
- Gestion de patrimoine des professionnels

MODULE 6

Immobilier

- Le droit des biens: meubles, immeubles, démembrement, droit de la propriété et impact fiscal
- Les contrats de vente d'immeubles: chronologie des étapes, responsabilités de l'acheteur-vendeur-rédacteur
- Les contrats de location: meublé, non meublé, professionnel, commercial, Droit de baux commerciaux et baux d'habitation
- Le droit de la copropriété: statut de l'immeuble, organes et rôles, calcul des majorités, appels de fonds, assemblées générales
- Le Particularisme de l'immobilier d'entreprise

MODULE 7

Approche digitale de l'assurance et de la banque

- L'approche digitale de l'assurance et de la banque
- Les enjeux du référencement
- Visite IBM

MODULE 8

Approche méthodologique

- Cas montage dossier immobilier
- Cas patrimonial
- Cas d'assurance

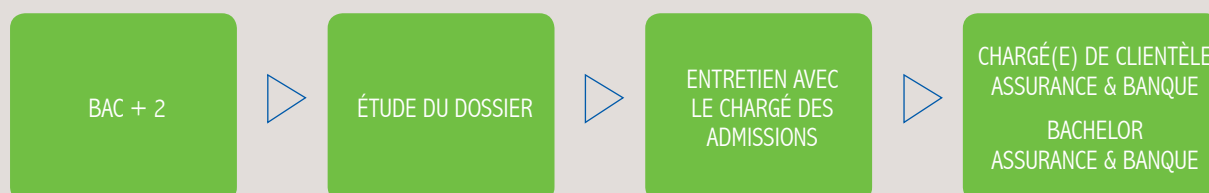
MODULE 9

Projet professionnel appliqué

MODULE 10

Anglais

MODALITÉS DE SÉLECTION À L'ENTRÉE DE "CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE - BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER"



Régime d'examen

La validation des Titres "Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque", "Bachelor Assurance, Banque & Immobilier" est soumise à l'obtention de la moyenne générale de 10/20, aux deux groupes d'épreuves suivants :

1

LE CONTRÔLE CONTINU

Une moyenne générale au contrôle continu, inférieure à 10/20 est éliminatoire.

Le contrôle continu est organisé sous la forme de contrôles et de DST.

Chaque épreuve comporte des sujets dans une ou plusieurs matières, sachant que chaque matière du référentiel de 3^e année doit être prise en compte dans une épreuve.

Toutes les matières ont un coefficient égal à 1. À l'intérieur d'une matière, chaque enseignant peut, pour le calcul de sa moyenne, mettre un coefficient sur chaque note, comme il l'entend.

2

LES ÉPREUVES FINALES ÉCRITES ET ORALES

LES ÉPREUVES ÉCRITES

Trois études de cas finales :

- **La première étude de cas** de 2 heures traite d'un domaine de l'assurance des particuliers. Elle comprend la description d'un environnement, d'un marché, d'un portefeuille clients. Le candidat dispose de tous les documents utiles pour analyser la situation, construire le tableau de bord adapté et analyser ses principaux indicateurs, pour en déduire les actions correctives.
- **La deuxième étude de cas** traite de la Banque et de la Gestion de patrimoine. Elle comprend la description d'un environnement, d'un marché, d'un portefeuille clients. Le candidat dispose de tous les documents utiles pour analyser la situation, construire le tableau de bord adapté et analyser ses principaux indicateurs, pour en déduire les actions correctives.
- **La troisième étude de cas** traite de l'immobilier et plus particulièrement des transactions immobilières. Elle comprend l'élaboration d'un document commercial et la définition de son plan d'action pour atteindre l'objectif qui lui a été fixé : la vente d'appartements dans un complexe immobilier et de prêts immobiliers.

LES ÉPREUVES ORALES

Le grand Oral

Il s'agit d'une épreuve orale de quinze minutes sur une question portant sur un domaine de l'assurance ou de la banque, à laquelle s'ajoutent quinze minutes de préparation. Chaque candidat tire un sujet sur les modules abordés tout au long de l'année.

Lors de son passage, le candidat dispose de dix minutes pour exposer son sujet et cinq minutes pour répondre aux questions du Jury. La note donnée par le jury, outre les connaissances du candidat, prend en compte le fait qu'il est parvenu à s'exprimer dans le cadre d'un plan pendant dix minutes.

Le projet professionnel appliqué

Il s'agit d'un travail réalisé en groupe, destiné à vérifier le niveau de professionnalisme des étudiants. Le projet et la composition des groupes sont du ressort de l'École. Il est validé par une soutenance.

La soutenance du mémoire professionnel

Le mémoire doit être le fruit d'un travail personnel et non pas une compilation de documents.

Les étudiants soutiennent individuellement, en fin de cycle, le mémoire portant sur un aspect de leur formation.

Ce mémoire devra comporter un minimum de 30 pages hors annexes, dactylographiées et reliées. Il sera remis à la date fixée par la Direction de l'École en double exemplaire et sous format électronique.

Le sujet du mémoire est défini par l'étudiant puis validé par le Directeur pédagogique de l'ESA. L'étudiant devra veiller à ce que ce sujet soit original et d'actualité. Il ne s'agit en aucun cas d'un rapport de stage ou d'un compte rendu d'activité. Ainsi, le sujet du mémoire doit poser une problématique, à laquelle il sera répondu par le mémoire.

Contrôle et délivrance des Titres

Le titre **BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER DE L'ESA** est délivré aux étudiants ayant obtenu le titre de Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque.

Le titre **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE** est délivré aux étudiants ayant obtenu :

- Une note moyenne égale ou supérieure à 10/20 aux épreuves de contrôle continu.
- Une note moyenne égale ou supérieure à 10/20 aux épreuves finales écrites.
- Une note égale ou supérieure à 10/20 à chacune des trois épreuves finales orales.

Délivrance du titre "European Bachelor of Science in Business" Spécialité Insurance Banking & Real Estate (accrédité EABHES)

Pour être diplômé du **European Bachelor of Science in Business, Spécialité Insurance Banking & Real Estate** (Accrédité EABHES), il faut avoir obtenu :

- Le titre de Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque et la capitalisation de 60 crédits ECTS.
- Un minimum de 800 points au TOEIC.

Le diplôme « **European Bachelor of Science in Business, Spécialité Insurance Banking & Real Estate** » (Accrédité EABHES) dispose avec le TOEIC d'une certification de langue anglaise reconnue dans le monde entier.

Les étudiants ayant obtenu les crédits EABHES/ECTS requis ainsi que 800 points au TOEIC, reçoivent leur Titre du représentant en France de l'EABHES lors de la cérémonie de remise des diplômes organisée par l'ESA.

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

DEMANDE DE VALIDATION TOTALE

Afin de répondre à l'ouverture que permet la V.A.E, on a retenu les quatre activités principales couvertes par les métiers aux- quels prépare prépare le « Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque ». Chacune de ces activités reprend un module de compétences correspondant à l'ensemble du savoir-faire et des connaissances mobilisées pour réaliser l'activité.

Les candidats intéressés par la V.A.E, doivent formuler une demande auprès du Responsable des admissions. Ils doivent avoir au minimum une année d'expérience professionnelle dans le secteur.

PROCÉDURE DE MISE EN ŒUVRE

→ **ÉTAPE 1** • **Accueil, information, orientation, conseil et dépôt du dossier de recevabilité** (Formulaire Cerfa N° 12818*02) de demande de Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.) auprès de la personne chargée des V.A.E. Le dossier est examiné dans les deux semaines suivant sa réception par un Jury composé par le président de l'ESA et des membres du corps enseignant de l'ESA qui prononcent la validité de la demande de V.A.E., ou non.

→ **ÉTAPE 2** • **Élaboration du dossier de validation** (Livret 2) avec accompagnement par un collaborateur de l'ESA. Cette assistance fait l'objet de plusieurs rencontres, de façon à aider le candidat à organiser, structurer et rédiger les éléments qui permettront au Jury d'examiner son dossier.

→ **ÉTAPE 3** • **Dépôt du dossier de validation.**

→ **ÉTAPE 4** • **Soutenance du dossier devant le Jury et délibération du Jury.**

ATTRIBUTION DU TITRE

Le candidat possède les deux compétences validées par le Jury, il obtient la délivrance du Titre « Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque ».

DESCRIPTIF DE LA MISE EN RELATION DU RÉFÉRENTIEL DES ACTIVITÉS PRINCIPALES ET DES COMPÉTENCES ATTESTÉES

ACTIVITÉS	MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	MODULE DE COMPÉTENCE (Indications de maîtrise de compétences)
<p>1</p> <p>Souscrire des prêts et des contrats d'assurance dans le respect du règlement et des directives européennes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification d'un besoin de prêt et de polices d'assurance. • Recherche des meilleures solutions d'assurance. • Reformulation par le client des modalités souhaitées pour le prêt, des garanties de l'assurance emprunteur et des garanties recherchées en Multirisques Habitation. • Établissement des projets de prêts et de garanties. • Présentation des solutions susceptibles de répondre aux demandes du client (Prêts, Assurance Garantie emprunteur et Multirisques Habitation). 	<ul style="list-style-type: none"> • Conduire un entretien avec un client à la recherche d'une assurance IARD et ou d'un prêt pour recueillir du client les informations nécessaires à l'analyse de sa situation. • Obtenir du client les informations indispensables pour proposer une assurance emprunteur liée au prêt, une couverture multirisque habitation correspondant à sa situation (Garantie du capital mobilier et des objets précieux). • Recommander au client, plus particulièrement trois offres (l'une pour la MRH, l'une pour l'assurance emprunteur, l'autre pour le crédit) car elles lui semblent les plus proches de ses besoins pour répondre à sa situation, tout en étant compétitives. - Exposer son conseil explicitement ce pourquoi il propose ces 3 solutions et notamment sa rémunération d'intermédiation par écrit pour permettre au client de conserver ce document.
<p>2</p> <p>Développer les produits de l'assurance, de la banque et des transactions immobilières</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi de la clientèle bancaire et assurance. • Recherche de nouvelles souscriptions. • Élargissement des souscriptions de la clientèle en portefeuille banque et assurance. • Recherche par un courtier en crédits et transactions immobilières de nouvelles transactions immobilières et de nouveaux crédits immobiliers. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cadre du plan d'action de développement sur la clientèle en portefeuille, proposer des solutions pour la protéger contre un niveau de retraite insuffisant. • Recherche par un courtier en crédits et en transactions immobilières, de nouvelles transactions immobilières et de nouveaux crédits immobiliers. • Suivre un portefeuille de prescripteurs (syndics, notaires, concessionnaires automobiles) en veillant à leur apporter les novations bancaires et assurantielles proposées par son agence pour orienter vers elle leurs clients plus particulièrement concernés par ces évolutions.

NATURE DES ÉLÉMENTS À FOURNIR

Le formulaire Cerfa n° 12818*02 et la notice explicative de demande de recevabilité à la validation des acquis de l'expérience n° 51260#02 sont téléchargeables sur Internet.

LE FORMULAIRE COMPREND :

- **RUBRIQUE 1** : Nature de la demande.
- **RUBRIQUE 2** : Certification professionnelle que vous souhaitez obtenir.
- **RUBRIQUE 3** : État civil/Situation du candidat.
- **RUBRIQUE 4** : Niveau de formation/Certification(s) obtenue(s) à la date de votre demande.

- **RUBRIQUE 5** : Informations concernant votre expérience en rapport direct avec la certification visée.
- **Descriptif des emplois occupés** : fonction exercée, nom et adresse de l'entreprise, date de début et de fin de chaque période d'activité.
- **Descriptif des activités exercées en rapport direct avec la certification visée** : tâches, relations hiérarchiques, niveau de responsabilité, connaissances mobilisées dans ces activités, résultats obtenus (*acquis personnels, activités, associations...*)

PIÈCES À JOINDRE AU DOSSIER

- Une lettre de motivation précisant le projet professionnel du candidat.
- Certificats de travail ou attestation des employeurs (justificatifs des cinq dernières années d'activité professionnelle).
- Photocopie des diplômes d'attestations de stage ou de formation obtenus.
- Photocopie d'une pièce d'identité.

COMPOSITION DU CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT ET SCIENTIFIQUE DE L'ESA

Didier ALLAUX
Représentant AGEA

Brigitte BABEAU
Conseil en développement
R.H.

**Gilles Emmanuel
BERNARD**
Président du Comité
Directeur
LAB-Laboratoire
Assurance Banque

Jean-Luc BERTOZZI
Président du Conseil de
Perfectionnement et
Scientifique de l'ESA

Sylvie BOUIGUE
Administrateur de la
Coopérative des Courtiers
d'Assurances

Philippe BONNET
Directeur du Groupe IDF
Sud-Ouest HSBC France

François CHABAL
Président
Léon Cogniet Conseil

David CHARLET
Président
Association Nationale
des Conseils Financiers
(ANACOFI)

Laurent COUTURIER
Courtier

Philippe DELAMARE
Consultant

Jean-François DESERSON
Président de Sygeia

Stanislas DRILHON
Assurances et Prévoyance
BNP Paribas

Didier DUGUÉ
Directeur général délégué
OTEA Capital

Claude FATH
Fondateur AGIPI

Christophe FAUVEL
Président du MEDEF
Nouvelle Aquitaine

Béatrix de GALARD
Consultante en Marketing

Norbert GIRARD
Secrétaire Général de
l'Observatoire des Métiers
de l'Assurance

Philippe GIRAudeau
Directeur du
Développement régional
Marché des entreprises
AG2R La Mondiale

Alain GUEGUEN
VP RH en charge des
Rémunérations
Groupe France Telecom
Orange
Président de l'ORAS

Michel HASCOËT
Administrateur
AXA Assurances Maroc
AXA Assurances Sénégal
AXA Assurances Gabon
AXA Assurances Côte
d'Ivoire
AXA Assurances Cameroun

Benoît HOINE
Directeur Général
Crédit Social des
Fonctionnaires

Delphine LANCEL
Directrice Associée
Groupe RH & M

**Patrice Michel
LANGLUMÉ**
Arbitre au Centre Français
d'Arbitrage de Réassurance
et d'Assurance et au
Centre de Médiation
et d'Arbitrage de Paris

Franck LAUGIER
Risk Manager
Protection des données
Direction des risques
Malakoff Médéric Humanis

Jean LEVOIR
Directeur général
A2VIP

Philippe MORELLI
Directeur Général
La Médicale

Bertrand NERAUDAU
Avocat

Jean-Philippe PAGES
Directeur Opérationnel
BESSÉ Grandes Entreprises

Sandrine PERRIEN
Responsable du
Développement RH
Groupe DRH Groupe
Gras Savoye

Jean-Marc PETIT
Délégué Général RenaSup

François PONSARD
Conseiller du Président
de l'ESA

Alain QUIBEUF
Président du Directoire
de MF Prévoyance

Jean-Luc RENSON
Directeur Financier
Groupe ESSEC Business
School

**Geoffroy de SAINT-
AMAND**
Directeur général adjoint
La Banque Postale Conseil
en Assurances

Nicolas SARKADI
Directeur Général
Groupe Interiale

Christophe SCHERRER
Directeur Général adjoint
Malakoff-Médéric

Didier SCHLACTER
Professeur à l'Institut
d'Études Politiques de Paris
Maître de Conférences
à l'École Nationale
d'Administration

Sophie TARDY
Directrice pédagogique
de la Formation à distance
de l'ESA

Henri TRAVERT
Président
Société Transverse-
Executive

Jean-François TRIPODI
Directeur Général
Carte Blanche Partenaires

Hervé VANDENBERGUE
Responsable Risques
MGEN

Philippe VARIN
Courtier

ENTREPRISES PARTENAIRES

ACE • ACMN VIE • AIG • ALLIANZ •
ALTRAN • APICIL • AVIVA • AXA •
B A N Q U E P O S T A L E
PRÉVOYANCE • BNP PARIBAS
CARDIF • BRED • CAMEIC • CAP
GEMINI • CNP • COFACE • DIOT
• DIRECT ASSURANCE • GAN
EUROCOURTAGE • GMF • GENERALI
CONSULTING • GRAS SAVOYE •
GROUPAMA • HSBC ASSURANCES
• MAAF • MACSF • MALAKOFF-
MÉDÉRIC • MARSH • MÉDICALE DE
FRANCE • MONDIALE ASSISTANCE
• MUTEX • LA MUTUELLE
GÉNÉRALE • LE CONSERVATEUR •
PACIFICA • PRÉDICA • ROYAL SUN
ALLIANCE • SNCF • SOGECAP •
VERLINGUE • VIP CONSEIL
• ZURICH...

VIE ASSOCIATIVE À L'ESA

La taille humaine de l'École, un
relationnel interne chaleureux et
des initiatives associatives multiples
et variées ont permis de forger un
esprit empreint de dynamisme et
de convivialité.

PARMI LES NOMBREUSES ACTIVITÉS, CITONS :

- **Le BDE (Bureau Des Étudiants) :**
la vie associative des étudiants
de l'ESA ;
- **ALUMNI ESA :** le lien entre
étudiants, professionnels de
l'assurance et anciens de l'ESA.



POUR NOUS CONTACTER

01 85 73 31 04

✉ yolene-roy@esassurances.com

🌐 www.esassurances.com



Établissement d'Enseignement
Supérieur Technique Privé
Association Loi 1901
13, rue Fernand Léger - 75020 Paris

📞 01 85 73 31 00
Fax : 01 47 00 30 94
✉ contact@esassurances.com
www.esassurances.com



European Accreditation Board
of Higher Education Schools
116 rue du Bac - 75007 PARIS - France
Tél. 33 (0)1 42 96 86 90
Fax 33 (0)1 42 96 86 74
E-mail : eabhes.france@eabhes.org

E.A.B.H.E.S London Office :
88 Wood Street - 10th floor
London EC2V 7RS - U.K.
www.eabhes.org



Test of English for International
Communication (TOEIC)