

Bac+3

ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance

BACHELOR ASSURANCE ET BANQUE

Alternance

Formation
Initiale

- **CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE & BANQUE** Titre de Niveau 6, enregistré aux Répertoires Nationaux des Certifications Professionnelles (RNCP40253 - Date de décision 28 février 2025)
- **BACHELOR ASSURANCE ET BANQUE DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES**
- **EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS SPECIALITY INSURANCE & BANKING**
Accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT PRIVÉ TECHNIQUE ET SUPÉRIEUR

ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES - CFA
13 rue fernand léger 75020 Paris

www.esassurances.com

En Blended learning

BACHELOR ASSURANCE ET BANQUE

Bac+3



TITRE RNCP NIVEAU 6 (Bac+3)



Formation en alternance, (Apprentissage & Professionnalisation) en initial et formation professionnelle continue



Durée : 1 an



Rythme : e-learning + 16 jours de regroupement



Prérequis : Bac + 2 validé ou Bac et 2 années d'expérience dans le secteur



Rentrée : Septembre
Inscription possible jusqu'au 31 octobre



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2025
LICENCES BACHELORS
ET GRANDES ÉCOLES

Classé 2ème au classement national SMBC EDUNIVERSAL pour le meilleur bachelors en assurance depuis six années consécutives.

Débouchés

- Chargé de clientèle dans une banque réseau
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Conseiller bancaire clientèle de particuliers & professionnels
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

POURSUITE APRÈS LA 3e ANNÉE

- Manager de l'Assurance
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise
- Expert en Ingénierie Patrimoniale
- Master of Science in International Insurance Management

PLATEFORME NUMÉRIQUE



PROCTOREXAM
safe online exams

Objectifs de la formation

Le/la Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque prospecte, informe, conseille une clientèle de personnes physiques, de salariés, de commerçants, de professionnels libéraux et de retraités dans le choix de produits d'assurances de dommages, de prévoyance, d'assurance-vie, d'épargne retraite mais aussi de produits bancaires. Il prospecte et conseille également une clientèle d'entreprises (PME, ETI).

Qu'il/elle assure son activité au sein d'une Banque, d'une entreprise d'Assurance ou d'un courtier en assurance, le/la "Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque " doit posséder les mêmes compétences techniques pour faire face aux obligations réglementaires des secteurs de la banque et de l'assurance.

Cette formation met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'étudiant va acquérir à travers des exercices pratiques.

Evaluation

Contrôle des blocs de compétences,
Mémoire professionnel, Grand Oral

Admission

1. Dossier de candidature en ligne sur **esa-foad.fr**
2. Test de positionnement
3. Entretien pédagogique
4. Validation du dossier

Programme pédagogique

BLOC 1 : Développement d'un portefeuille clients en Assurance et Banque

- Prospection commerciale sur site / face à face/ en visio
- Techniques de ventes en fonction du parcours clients
- Comment créer un plan d'action commercial en intégrant les spécificités de la Banque et l'Assurance en s'appuyant sur le plan marketing défini au sein de la structure (cross canal /outils collaboratifs du Système d'Information...)
- Segmentation de la clientèle en fonction de la stratégie définie
- Fidélisation et développement du portefeuille client avec intégration de l'aspect « Réseaux d'influence »
- Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients (enquêtes de satisfaction client / promoscore...) et des cibles (en intégrant l'IA & Data)
- Environnement juridique / Economique / Veille concurrentielle Banque & Assurance afin de déterminer les axes de différenciation
- Comment optimiser la relation client par la Data et IA

BLOC 2 : Conseil et vente de produits et services bancaires, assurantiels et financiers auprès des prospects et clients du portefeuille

- Santé individuelle & Assurance dommage corporel
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto(Loi Hamon), MRH) y compris parcours client
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs / Financement des particuliers y compris parcours clients / Garantie emprunteur
- Environnement professionnel, Risques des professionnels (Multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

BLOC 3 : Gérer la gestion courante des activités en assurance et banque intégrant la mise en oeuvre d'une démarche de développement de la satisfaction client

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale avec valorisation de la stratégie interne de l'entreprise et l'intégration dans les produits distribués
- Gestion de sinistres
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti blanchissement (traefin...)
- Gestion des conflits (interne & externe)
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-reputation

A L'ISSUE DU CURSUS

Ce diplôme est un cursus supérieur de niveau +3e année qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres :

- Bachelor Assurance et Banque de l'ESA
- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque (Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP)
- European Bachelor of Science, spécialité Insurance et Banking, accrédité E.A.B.H.E.S (TOIEC 800 pts)
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1



Eddy BEN

Etudiant en Bachelor Chargé de Clientèle Assurance et Banque

« Je suis actuellement en alternance chez Zurich Insurance en tant que Gestionnaire sinistre des assurances des flottes automobiles. Pour l'année prochaine, je souhaiterais intégrer le « Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise » pour répondre aux besoins grandissants des sociétés de recourir à des experts en Gestion des Risques. »

ESA

ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance

ASSUREZ-VOUS UN BEL AVENIR

SITE INTERNET www.esassurances.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES - CFA
13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

SITE ADMISSION FORMATIONA DISTANCE
www.esa-foad.fr

ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance



Bac+5

Manager de l'Assurance

Alternance

**Formation
Initiale**

- **MANAGER DE L'ASSURANCE** Titre de Niveau 7, enregistré aux Répertoires Nationaux des Certifications Professionnelles (RNCP 36012 - Arrêté du 9 novembre 2021 - Parution le 10 novembre 2021)
- **EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS SPECIALITY INSURANCE MANAGER** Accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT PRIVÉ TECHNIQUE ET SUPÉRIEUR

En Blended learning

MANAGER DE L'ASSURANCE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP



Titre RNCP Niveau 7
Bac+5



Formation en alternance
(Apprentissage &
Professionnalisation) et en
initial



Durée : 2 ans



Rythme : e-learning + 32
jours de regroupement sur
les 2 ans



Prérequis : Bac+3 validé



Rentrée : Septembre
(inscription jusqu'à fin
décembre)



Programme classé 5e meilleur Master en
France dans la catégorie "Droit des
Assurances" (EDUNIVERSAL SMBG 2023)

DÉBOUCHÉS

- Inspecteur commercial
- Directeur d'Agence
d'assurance
- Souscripteur Inspecteur
- Vérificateur de risques
- Gestionnaire de Sinistres
complexes
- Courtier d'Assurances
- Consultant en Assurance
- Agent général d'assurances
- Gestionnaire de Patrimoine

Objectifs de la formation

Ce cursus est une formation spécialisée en assurances privilégiant l'intégration professionnelle. Il répond en effet au besoin grandissant des sociétés d'assurances de s'entourer de collaborateurs formés et compétents en proposant un enseignement approfondi dans les matières associées à ce secteur.

Management, marketing, relations humaines, maîtrise de la langue anglaise et de l'information viennent donc élargir et enrichir cette formation.

Le "Manager de l'Assurance" forme des cadres généralistes de l'assurance, disposant d'une vision globale des questions d'assurances et capables de s'adapter aux évolutions de leur environnement.

Evaluation

Contrôle des blocs de compétences,
Mémoire, Grand Oral



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



TOEIC
TEST OF ENGLISH
FOR INTERNATIONAL
COMMUNICATION

PLATEFORME NUMÉRIQUE



Discord



PROCTOREXAM
safe online exams

Admission

1. Dossier de candidature en ligne sur esa-foad.fr
2. Test de positionnement
3. Entretien pédagogique
4. Validation du dossier



BLOC 1 : GESTION DE LA SOUSCRIPTION DE CONTRATS D'ASSURANCE DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Fondamentaux de l'assurance & Droit des assurances
- Environnement Economique, juridique et déontologique
- Distribution dans l'assurance
- DDA & Conformité & Culturation aux risques
- Assurance construction
- Démarchage et lois bancaires
- Santé individuelle (« évolution législative » et technique)
- Assurances Prévoyance / Santé collective
- Méthodologie de l'analyse patrimoniale et déontologie
- Marketing Stratégique et management commercial
- Prévoyance des professions libérales
- Crédit immobilier et stratégie de refinancement
- Intégration de la data dans le cadre de la souscription et de la Gestion (relation data scientist et structures opérationnelles)

BLOC 2 : INDEMNISATION DES SINISTRES DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Contrôle des délégataires (niveau I et II)
- Risque climatique
- Indemnisation Assurance construction
- Indemnisation des risques matériels particuliers et professionnels
- Indemnisation des risques corporels
- Gestion de crise : mise en place de plans de retrait et rappels de produits
- Lutte contre la fraude à l'assurance
- Cyber (prévention, souscription et indemnisation)
- Comment l'IA va optimiser le pilotage de la fraude

BLOC 3 : SOUSCRIPTION ET PORTEFEUILLE DES RISQUES D'ENTREPRISE DES OFFRES ASSURANTIELLES

- Solvabilité II / rôle de l'actuariat et cartographie des risques
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Reassurance/coassurance/titrisation & Cat Nat et Assurance climatique
- Flotte Auto
- Risques industriels y compris pertes exploitation et MRP

- Responsabilité civile des entreprises et des collectivités locales
- Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux (y compris ESS)
- Assurance transport (terrestre, maritime, aviation)
- Assurance RC des entreprises de transport & flottes auto
- Programmes internationaux
- RSE avec intégration de l'impact sur le plan technique produits et appel d'offres
- Risques politiques & Risques spéciaux
- Impact de l'IA dans le cadre de la prévention et de la maîtrise des résultats techniques

BLOC 4 : DÉVELOPPER LA RELATION AVEC LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE ET LES CLIENTS A L'ÈRE DU DIGITAL

- Gestion projet & Conduite entretien
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail/sens au travail...) et risques psychosociaux
- Approche Marketing opérationnel par le « digital »
- Optimisation de la délégation de gestion par le digital dans le cadre de la fidélisation des clients (particulier/entreprise)
- Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation (particulier et professionnel)
- Développement par les Réseaux sociaux
- Règlementation RGPD et impact interne/externe

A L'ISSUE DU CURSUS

Ce diplôme est un cursus supérieur de niveau +5e année qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres :

- Manager de l'Assurance - Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- European Master of Science in Business Spécialité Insurance Manager », accrédité E.A.B.H.E.S (TOEIC 800 pts)

CHIFFRES CLÉS
2024 - 2025

91%

Taux de réussite
Des participants sont diplômés

92%

Taux de satisfaction
Des participants recommandent
cette formation

ESA

ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance

ASSUREZ-VOUS UN BEL AVENIR

SITE INTERNET www.esassurances.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES - CFA
13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

SITE ADMISSION FORMATIONA DISTANCE
www.esa-foad.fr

ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance



Bac+5

EXPERT(E) EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Alternance

Initiale

- **UN TITRE PROFESSIONNALISANT EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE**
Titre de Niveau 7, enregistré aux Répertoires Nationaux (RNCP36911 sur décision du Directeur général de France Compétences du 29 septembre 2022)
- **TITRE EUROPÉEN European Master of Science in Business, Speciality Financial Planning**, accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)
- **CERTIFICATION EUROPÉENNE L'Expert.e en Ingénierie Patrimoniale** est accrédité.e par The European Financial Planning Association (EFPA) qui confère le titre de European Financial Planner

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT PRIVÉ TECHNIQUE ET SUPÉRIEUR

En Blended learning

EXPERT(E) EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP



Titre RNCP Niveau 7 Bac+5



Formation en alternance
(Apprentissage &
Professionnalisation ou initiale)



Durée : 2 ans



Rythme : e-learning + 32 jours de
regroupement



Prérequis : : Bac+3 validé



Rentrée : Septembre (inscription
jusqu'à fin décembre)



Programme classé 11e meilleur Master en France
dans la catégorie "Patrimoine"
(EDUNIVERSAL SMBG 2023)

DÉBOUCHÉS

- Gestionnaire de Patrimoine indépendant
- Conseiller en Gestion de Patrimoine dans les métiers de l'Assurance et de la Banque
- Conseiller financier et immobilier
- Conseiller en Assurance - Finance

E-DIXIT

Formation intensive à la connaissance et à l'utilisation de ce progiciel de référence dans le monde de l'analyse financière, et plus particulièrement, dans le secteur de la Gestion de Patrimoine.

EDITIONS FRANCIS LEFEBVRE

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

**PRÉPARATION ET
PASSAGE DE L'AMF**



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

TOEIC
TEST OF ENGLISH
FOR INTERNATIONAL
COMMUNICATION

Clowbl **Discord**



PROCTOREXAM
safe online exams

Objectifs de la formation

L'origine de ce titre répond aux besoins importants et croissants des conseillers en Gestion de Patrimoine des entreprises d'assurances, des banques, des sociétés de Bourse, des cabinets indépendants, des professions de conseils (notaire, avocat, expert comptable).

L'objectif : former des spécialistes en Gestion de Patrimoine, aptes à appréhender les besoins de leurs clients et à élaborer puis à mettre en place les meilleures stratégies tant pour les particuliers que pour les professionnels. Cette formation passe par la maîtrise des connaissances et des techniques comptables, financières, juridiques, de marketing et d'assurances, indispensables à la gestion de patrimoine des particuliers et des professionnels.

Evaluation

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Soutenance cas patrimonial, Thèse professionnelle.

Admission

1. Dossier de candidature en ligne sur **esa-foad.fr**
2. Tests de positionnement
3. Entretien pédagogique
4. Validation du dossier



Programme pédagogique

BLOC 1 : Analyse de la situation patrimoniale du client et de ses couvertures en retraite, prévoyance et santé

- Environnement réglementaire et déontologique du CGP & RGPD – LCB FT
- Fondamentaux et philosophie e-Dixit
- Plan commercial : Approche commerciale et stratégie marketing de communication, conquête du client/Approche digitale
- Environnement de la gestion patrimoniale et intermédiation
- Mécanismes de la retraite : CNAV, ARRCO, AGIRC et PER
- Assurance vie
- Assurances de personnes (Prévoyance, santé individuelle, obsèque, GAV et dépendance)
- Cas pratique Approche patrimoniale méthodologique – e-Dixit
- Crédit immobilier et autres/stratégie de refinancement
- Méthodologie de la conduite d'entretien en gestion patrimoniale

BLOC 2 : Analyse des environnements économiques, financiers, fiscaux et juridiques ayant un impact sur la gestion du patrimoine du client

- Environnement économique/Financier/Marché boursiers
- Analyse des marchés financiers (incluant les produits structurés)
- Technique de gestion de portefeuille (incluant opérations sur titres pour comptes de tiers)
- Régimes matrimoniaux et libéralité
- Gestion de patrimoine en tutelle et curatelle (abus de faiblesse, personnes vulnérables)
- Droit des successions
- Fiscalité de la retraite et de l'assurance vie
- Droit immobilier et fiscalité immobilière
- Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine
- Cas pratique approche fiscale – e DIXIT
- Relation client & Mise en situation (argumentation commerciale)

BLOC 3 : Préconisations d'actions sur la stratégie patrimoniale du client

- Plan d'action commerciale/Marketing/Entreprises et professions libérales/ Prescription (y compris interprofessionnalité)
- Paysage juridique des entreprises et des professions libérales en France
- Analyse financière et bases comptables
- Cas pratique: Approche fiscale e-Dixit

- Relations clients et mises en situation (entreprises et profession libérale)
- Lutte contre la fraude
- Droit des entreprises en difficulté
- Caractéristiques des contrats d'assurance vie Luxembourgeoise
- Accompagnement de la croissance de l'entreprise : financement bancaire et patrimoine de l'entrepreneur
- Les garanties assurance homme clé
- Protection du statut et optimisation de la rémunération du dirigeant
- Cas pratique : l'approche patrimoniale méthodologique e-Dixit
- Gestion et transmission de l'entreprise
- Les solutions alternatives (véhicules de collection...)
- Immobilier entreprise
- Gestion Patrimoine International (expatrié/impatrié)

BLOC 4 : Accompagnement des clients et adaptation des solutions patrimoniales en fonction d'une veille des environnements (économiques, financiers, fiscaux et juridiques)

- Placement durable (RSE)
- Veille juridique, fiscale et financière
- Impact de la Data et IA
- Impact de l'environnement sociétal sur le GP (familles recomposées, enfants hors mariage...)
- Fidélisation du client en fonction des impacts juridiques et fiscaux

A l'ISSUE DU CURSUS

Ce double diplôme est un cursus supérieur de niveau +5e année qui donne lieu à la fin du cycle de formation à la délivrance des titres :

- Expert(e) en Ingénierie Patrimoniale, Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- European Master of Science in Business, Spécialité Financial Planning, accrédité E.A.B.H.E.S (TOEIC 800 pts)
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances (IAS) de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1
- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) + Certification Finance durable sur option
- EFPA (European Financial Planning Association)
- Statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) auprès de l'ANACOFI

CHIFFRES CLÉS
2024 - 2025

100%

Taux de réussite
Des participants sont diplômés

100%

Taux de satisfaction
Des participants recommandent cette formation

ESA

ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance

ASSUREZ-VOUS UN BEL AVENIR

SITE INTERNET www.esassurances.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES - CFA
13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

SITE ADMISSION FORMATION A DISTANCE
www.esa-foad.fr

ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES
à distance

