

Prochainement Bachelier Optez pour un métier dans l'Assurance et une formation en alternance



L'Assurance recrute **10 000** PERSONNES
chaque année

L'Assurance, ce sont des métiers au sein des
SOCIÉTÉS D'ASSURANCES, mais aussi des **BANQUES**,
des **MUTUELLES** et des **COURTIERS**

L'Assurance, ce sont **DES MÉTIERS TRÈS DIVERS**

- L'accueil et le conseil aux assurés
- La conception des produits, la vente
- La gestion des contrats, le règlement des prestations

Le BTS Assurance est un **DIPLÔME D'ÉTAT DE
NIVEAU III** (Bac + 2)

Le BTS Assurance est une **FORMATION EN 2 ANS**
aux fondamentaux de l'assurance pour les métiers
en relation avec les Assurés

80 % des étudiants qui ont préparé leur
BTS Assurance à l'ESA poursuivent leurs études
d'assurances en s'inscrivant au cursus Bachelor
Assurance et Banque. Ils font tous cette 3^e année
en alternance

**100 % DES DIPLÔMÉS
DU BTS ASSURANCE
TROUVENT UN EMPLOI
EN MOINS DE 3 MOIS.**

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 bancassurance, les bases techniques des stratégies digitales, 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 satisfaire ces objectifs, l'ESA invite des praticiens de l'assurance à venir partager leur compétence 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 leur donner les moyens de développer leur aisance naturelle et 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.



L'École Supérieure d'Assurances a pour vocation, depuis plus de trente-cinq ans, de former les futurs spécialistes de l'Assurance. Les assureurs ont une finalité so-

ciale et permettent aux personnes, aux entreprises de se protéger des aléas et de surmonter les conséquences des sinistres. L'Assurance est un secteur économique de premier plan qui recrute majoritairement des jeunes.

En rapport étroit avec le monde professionnel et les recruteurs, l'ESA adapte constamment ses formations aux évolutions des métiers et missions de la filière Assurances et Bancassurance.

Pour satisfaire à ses objectifs, l'ESA propose plusieurs niveaux de formations du Bac + 2 au Bac + 5 à travers cinq titres certifiés par l'État. 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: 2015.

PATRICE MICHEL LANGLUMÉ,
PRÉSIDENT DE L'ESA

Architecture des études à L'ESA

1^{re} et 2^e ANNÉES

BTS ASSURANCE ⁽¹⁾ ①
1^{re} ET 2^e ANNÉES (Diplôme d'État)

3^e ANNÉE

► **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE ET BANQUE**
Titre de Niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles
► **BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER ⁽¹⁾**
European Bachelor of Science in Business - Spécialité Insurance (Accrédité E.A.B.H.E.S.) ⁽²⁾ ①

4^e ANNÉE

MANAGER DE L'ASSURANCE
1^{re} ANNÉE ②

MANAGER DE L'ASSURANCE & MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT
1^{re} ANNÉE ②

MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE
1^{re} ANNÉE ②

EXPERT(E) EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE
1^{re} ANNÉE ② ⁽¹⁾

5^e ANNÉE

► **MANAGER DE L'ASSURANCE**
2^e ANNÉE ②
Titre de Niveau I, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles
► **EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS**
Spécialité Insurance Manager (Accrédité E.A.B.H.E.S.) ⁽²⁾

► **MANAGER DE L'ASSURANCE & MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT**
2^e ANNÉE ②

► **MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE**
2^e ANNÉE ②
Titre de Niveau I, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles
► **EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS**
Spécialité Risk Management & Insurance (Accrédité E.A.B.H.E.S.) ⁽²⁾

► **EXPERT(E) EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE**
2^e ANNÉE ⁽¹⁾ ②
► **EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS**
Spécialité Financial Planning (Accrédité EABHES) ⁽²⁾
► **EUROPEAN FINANCIAL PLANNER**
(Accrédité E.F.P.A.) ⁽³⁾

ALTERNANCE

L'organisation des études à l'École Supérieure d'Assurances donne la possibilité aux étudiants qui le désirent d'effectuer leur formation en travaillant au sein d'une entreprise.

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 un BTS ASSURANCE?

Les deux années de la formation qui mènent au diplôme d'État BTS Assurance permettent aux étudiants de découvrir et d'assimiler l'environnement économique et juridique du secteur de l'Assurance. Ces deux années sont celles de la formation aux techniques spécifiques, aux différentes branches de l'assurance et à l'apprentissage de la gestion de la relation avec les clients, comment conseiller, comment proposer des contrats d'assurances.

Le BTS Assurance est perçu par la profession de l'Assurance comme la formation aux fondamentaux de l'Assurance. À ce titre, il est recommandé de l'intégrer à son cursus, même si, au final, on souhaite sanctionner ses études d'assurances par un Titre de Manager ou d'Expert(e) (Bac +5).

Le titulaire du BTS Assurance peut, à l'issue de sa formation, exercer à plein-temps une activité à caractère commercial, technique et de gestion en relation avec les assurés, dans une Entreprise d'assurances, dans une Banque, dans une Mutuelle, dans un Cabinet de courtage d'assurances ou dans une Agence générale d'assurances.

Il peut poursuivre sa formation par le Bachelor Assurance, Banque & Immobilier en exerçant à mi-temps dans le cadre de l'alternance des activités similaires à celles qu'il exercerait dans le cadre d'un plein-temps.

Compétent, motivé, rigoureux :

- Il étudie la demande et les besoins et souscrit les contrats d'assurances (automobile, MRH, complémentaire Santé);

- Il établit et gère les contrats d'assurances pour la clientèle de particuliers;
- Il enregistre également les déclarations de sinistres et vérifie les garanties afférentes. Il gère l'intervention d'un expert.

En début de carrière, le titulaire d'un Brevet de technicien Supérieur Assurance a capacité à intervenir :

- Sur tout type de risques standards et sur l'ensemble du parcours client particulier ou professionnel, de la prise de contact à la réalisation des tâches de gestion de contrats ou de règlement de sinistres, quel que soit le mode de contact utilisé;
- Pour tout type de règlements relevant ou non de conventions d'indemnisation, dans les limites des pouvoirs qui lui sont délégués.

Dans toutes ses activités, il ou elle concilie notamment les objectifs économiques de l'entreprise, la qualité de la relation client et la rigueur de gestion, dans le respect du devoir de conseil et de l'ensemble du cadre réglementaire.

Le titulaire du BTS, quel que soit le poste qu'il occupe, doit disposer d'une solide culture professionnelle indispensable à l'exercice de ses fonctions. Cette culture professionnelle, qu'il acquiert par la formation en alternance, lui permet d'exercer ses activités dans le respect de la réglementation en vigueur, en prenant en compte l'environnement économique et juridique et le contexte de l'entreprise au sein de laquelle il travaille.



Les avantages de la **FORMATION EN ALTERNANCE**

L'École Supérieure d'Assurances prépare le BTS Assurance en alternance.

Cette organisation permet aux étudiants qui le souhaitent d'accélérer leur entrée au sein du monde professionnel, puisqu'ils alternent entre 1 semaine de cours dans les locaux de l'ESA et 1 semaine de travail au sein d'une entreprise d'accueil.

Le cursus BTS Assurance en alternance comprend 1319 heures de cours sur les deux années.

DEUX TYPES DE CONTRATS D'ALTERNANCE

L'ESA permet aux étudiants de suivre leur cursus de formation, soit dans le cadre d'un contrat d'apprentissage au sein du CFA ESA, soit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Le système du BTS Assurance en alternance permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. La rémunération mensuelle se situe entre 55 % et 85 % du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'études de l'étudiant.

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine à l'École, 1 semaine en entreprise.

MODALITÉS DE SÉLECTION À L'ENTRÉE DU BTS ASSURANCE

BACHELIERS



ÉTUDE
DU DOSSIER



ENTRETIEN
AVEC LA CHARGÉE
DES ADMISSIONS

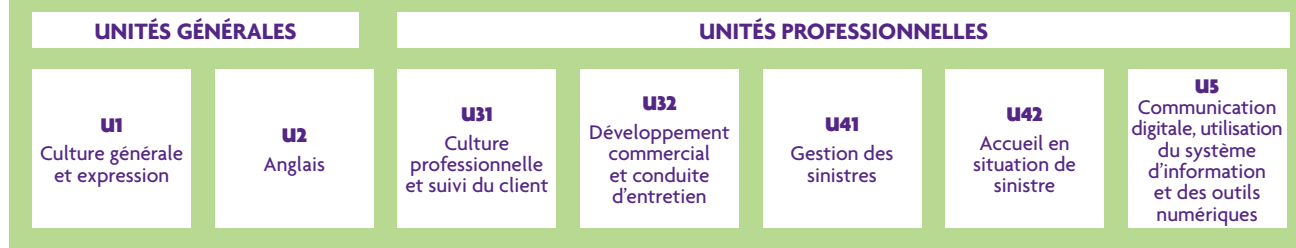


BTS
1^{re} ANNÉE



BTS
2^e ANNÉE

SCHÉMA GÉNÉRAL DES UNITÉS CONSTITUTIVES DES DEUX ANNÉES DU BTS ASSURANCE



PRÉSENTATION DES UNITÉS

Unité U1 > Culture générale et expression

L'objectif visé est de préparer les étudiants à communiquer avec efficacité dans la vie courante et la vie professionnelle, c'est-à-dire :

- Communiquer par écrit ou oralement,
- S'informer, se documenter,
- Appréhender un message,
- Apprécier un message ou une situation.

Unité U2 > Anglais

Elle se réfère à quatre compétences :

- Compréhension écrite de documents, brochures, dossiers, articles de presse...
- Compréhension orale d'informations,
- Expression écrite : prise de notes, rédaction de comptes rendus, de messages...
- Expression orale : conversations simples au téléphone...

Unité U31 > Culture professionnelle et suivi du client

Cette unité prépare les étudiants aux compétences suivantes :

- Exploiter les informations pour analyser l'évolution du risque,
- Exploiter les informations pour analyser la valeur client,
- Arbitrer entre les solutions de souscription, de gestion des contrats, les mettre en œuvre en appliquant les procédures,
- Rechercher et exploiter les informations nécessaires aux actes de gestion à réaliser,
- Présenter, comparer, expliquer les garanties et leurs limites, les prestations, les franchises, les plafonds,
- Argumenter, justifier les solutions de souscription, de gestion des contrats proposés,
- Gérer les encaissements et les non-paiements des cotisations,
- Extraire les données utiles d'un portefeuille,
- Exploiter les opportunités réglementaires, économiques ou commerciales pour développer le portefeuille.

Unité U32 > Développement commercial et conduite d'entretien

Cette unité porte sur les compétences et les savoirs associés des activités accueil et identification du besoin du client ou du prospect – développement commercial, prospection et vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers.

Les étudiants sont préparés à conduire un entretien commercial à travers les compétences suivantes :

- Évaluer si la situation relève de leur périmètre de responsabilité et le cas échéant transférer vers le service compétent,
- Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information,
- Communiquer efficacement dans un contexte commercial.

Unité U41 > Gestion des sinistres

Les étudiants sont préparés à l'instruction de dossiers de sinistres tant en assurances de biens et de responsabilités qu'en assurances de personnes et versement des prestations.

- Lire et comprendre un contrat,
- Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé,
- Réaliser les opérations liées aux contrats d'assurance-vie en cas de décès,
- Identifier les règles et procédures de gestion de sinistres ou le refus de garantie,
- Traiter les réclamations et objections en argumentant ses réponses sur la base des conditions du contrat,
- Transiger si nécessaire,
- Déterminer et exercer les recours,
- Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client,
- Repérer toute situation inhabituelle du sinistre ou du dossier client.

Unité U42 > Accueil en situation de sinistre

L'unité porte sur les compétences et les savoirs associés des activités accueil du client en situation de sinistre.

Les étudiants sont préparés à conduire un entretien avec un client dans le cadre d'une demande de traitement de sinistre et donc aux compétences suivantes :

- Accueillir le déclarant à l'occasion d'un sinistre ou d'une demande de prestations,
- Comprendre les circonstances de l'événement à l'origine de la demande,
- Identifier les informations utiles au traitement d'un sinistre ou d'une demande de prestations,
- Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande,
- Énoncer et expliquer les éléments de la procédure,
- Préconiser les mesures conservatoires et les prendre le cas échéant,
- Expliquer les conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie,
- Argumenter sur les différents types de prise en charge, de prestations.

Unité U5 > Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Cette unité forme les étudiants à l'utilisation du système d'information d'une société d'assurance dans un contexte professionnel.

Les candidats sont formés à utiliser et à communiquer sur des médias numériques dans les cas ci-dessous :

- Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise,
- Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise pour contacter et coordonner les interlocuteurs,
- Appliquer la réglementation relative à la protection des données personnelles et à la vente à distance,
- Appliquer les procédures numériques de l'entreprise,
- Mobiliser le canal ou le média de communication adapté,
- Utiliser de façon responsable les outils numériques,
- Communiquer par écrit sur média numérique : messagerie électronique, messagerie instantanée, pages de sites Internet, réseaux sociaux, autres médias numériques,
- Orienter un interlocuteur vers l'outil numérique le plus adapté,
- Utiliser les ressources numériques de l'entreprise et les ressources numériques externes à l'entreprise.

PRIMA SOLUTIONS

Pour permettre aux étudiants d'être formés dans les conditions de la gestion d'un poste de travail informatique, d'avoir une compréhension globale du système d'information et de l'organisation des bases de données d'une société d'assurances, l'ESA a fait appel à Prima Solutions, à son esprit de partenariat porté par une technologie moderne qui, par la combinaison de l'assurance et d'internet, est le seul éditeur de logiciels français à fournir une plateforme digitale complète – *Prima Insure* – pour les produits d'assurances IARD, Prévoyance et Santé Individuelle.

AINSI, LES ÉTUDIANTS TRAVAILLERONT AVEC :

→ PRIMA PORTAL qui permet :

- Une gestion complète des affaires nouvelles,
- Des simulations tarifaires,
- L'édition de devis,
- La souscription immédiate ou différée avec paiement en ligne,
- La production des documents contractuels et signature électronique.

→ PRIMA POLICY qui permet :

- La prise en charge de tous les types d'avenants administratifs,
- La gestion complète de pré-terme et du terme,
- La gestion d'offres ponctuelles.

→ PRIMA CLAIMS qui permet :

- L'automatisation de la déclaration sinistre en ligne par l'assuré et de la déclaration en plateau de gestion de sinistre,
- La gestion d'un dossier sinistre global et sa décomposition automatique en sous-dossiers par victime et garantie,
- La gestion intégrée et automatique des conventions françaises IDA, IRSA, Cidre, Dinthilhac,
- L'automatisation de la gestion de l'ensemble des recours.

Horaire global annuel de la 1^{re} et 2^e année du BTS Assurance

Horaires indicatifs	1 ^{re} ANNÉE	2 ^e ANNÉE
Séminaire de rentrée (journées d'intégration)	10 H	3 H
Culture générale et expression (français)	63 H	40 H
Anglais	67 H	55 H
Culture professionnelle et suivi du client	123 H	118 H
Développement commercial et conduite d'entretien	64 H	153 H
Gestion des sinistres	206 H	116 H
Accueil en situation de sinistre	10 H	44 H
Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	26 H	40 H
Accompagnement personnalisé*	43 H	34 H
Forum Emploi		6 H
Épreuves écrites et orales, BTS Blanc	46 H	52 H
VOLUMEHoraire	658 H	661 H
VOLUME Horaire TOTAL	1319 HEURES	

* Un positionnement de chaque étudiant à l'entrée en formation permet d'identifier ses éventuelles difficultés méthodologiques ou déficits de connaissances. En première année, une part significative de l'accompagnement personnalisé est consacrée à l'accompagner dans l'acquisition des compétences et/ou savoirs qui lui font défaut.

Épreuves du diplôme du BTS Assurance

ÉPREUVES	UNITÉS	COEFFICIENT	FORME	DURÉE
E1 - Culture générale et expression	U.1	3	Écrite	4 H
E2 - Langue vivante étrangère	U.2	2	Écrite	2 H
			Orale	20 mn ⁽¹⁾
E3 - Développement commercial et gestion des contrats				
• Culture professionnelle et suivi du client	U.31	4	Écrite	4 H
• Développement commercial et conduite d'entretien	U.32	4	CCF ⁽²⁾	2 situations d'évaluation
E4 - Gestion des sinistres et des prestations				
• Gestion des sinistres	U.41	4	Écrite	4 H
• Accueil en situation de sinistre	U.42	3	Orale	20 mn
E5 - Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	U.5	2	CCF ⁽²⁾	1 situation d'évaluation ⁽²⁾

(1) Non compris le temps de préparation de 20 minutes.

(2) Contrôle en cours de formation.



Le Titre **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE ASSURANCE ET BANQUE**

Bachelor Assurance, Banque & Immobilier

TITRE DE NIVEAU 6, ENREGISTRÉ AU RÉPERTOIRE NATIONAL
DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES.

80 % des étudiants qui ont préparé leur BTS Assurance à l'ESA poursuivent leurs études d'assurances en s'inscrivant au cursus Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque. Ils font tous cette 3^e année en alternance.



L'étudiant admis à suivre l'enseignement du cursus Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque de l'ESA suit un cursus qui lui permet d'obtenir le Bachelor Assurance, Banque & Immobilier, validé par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S.), qui lui permet d'accéder au Titre européen « European Bachelor of Science in Business, spécialité Insurance, Banking and 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).

Le cursus Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque a pour objectif de compléter la connaissance approfondie des fondamentaux de l'Assurance et du crédit des étudiants et de les préparer à être des collaborateurs polyvalents à même d'intégrer à l'issue du Bachelor, les entreprises du secteur de l'Assurance, de la banque et de l'immobilier, en ayant la volonté d'être performants, rigoureux et disponibles.

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine à l'École, 1 semaine en entreprise.



RÉGIME D'EXAMEN

La validation du Bachelor Assurances est soumise à l'obtention de la moyenne générale de 10/20, aux quatre épreuves suivantes :

→ 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 un DST.
- 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.

→ LES ÉPREUVES ÉCRITES

Deux 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, auxquelles 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.

Une note inférieure à 10/20 à l'épreuve du grand Oral est éliminatoire.

• 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 devant jury.

Une note inférieure à 10/20 à l'épreuve de soutenance de projet est éliminatoire.

• 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.

Une note inférieure à 8/20 à l'épreuve de soutenance de mémoire est éliminatoire.

Programme du **CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE**

ASSURANCE ET BANQUE

Bachelor Assurance, Banque & Immobilier

MODULE **FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE**

Les étudiants inscrits qui ne sont pas diplômés du BTS Assurance font une pré-rentree 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



COMPOSITION DU CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT

Laurent COUTURIER

Directeur général de l'ESA

Eugénie DA COSTA

Directrice générale déléguée
de l'ESA

Béatrix de GALARD

Consultante en Marketing

Michel HASCOËT

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

François PONSARD

Conseiller du Président
de l'ESA

Sophie TARDY

Directrice pédagogique
de la Formation à distance de l'ESA

Henri TRAVERS

Président
Société Transverse-Executive

Jacques TRENEL

Coordonnateur de projets à l'ESA

Philippe VARIN

Courtier

COMPOSITION DU CONSEIL SCIENTIFIQUE

Didier ALLAUX

Représentant AGEA

Gilles Emmanuel BERNARD

Président du Comité Directeur
LAB-Laboratoire
Assurance Banque

Jean-Luc BERTOZZI

Président du Conseil de
Perfectionnement et Scientifique
de l'ESA

François CHABAL

Président
Léon Cogniet Conseil

David CHARLET

Président
Association Nationale des Conseils
Financiers (ANACOFI)

Stanislas DRILHON

Assurances et Prévoyance
BNP Paribas

Claude FATH

Fondateur AGIPI

Norbert GIRARD

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

Michel HASCOËT

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

Franck LAUGIER

Risk Manager
Protection des données
Direction des risques
Malakoff Médéric Humanis

Alain MORICHON

Courtier

Didier SCHLACTER

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

Jean-François TRIPODI

Directeur Général
Carte Blanche Partenaires

Hervé VANDENBERGUE

Responsable Risques MGEN

ENTREPRISES PARTENAIRES

ACE • ACMN VIE • AIG • ALLIANZ
• APICIL • AVIVA • AXA •
BANQUE POSTALE
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-HUMANIS • 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