ÉCOLE SUPÉRIEURE
d'Assurances

UNE ÉCOLE
MULTIDIPLÔMANTE

MANAGER DE L'ASSURANCE

ESA
ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES

MANAGER DE L'ASSURANCE

EN CONTRAT D'ALTERNANCE

3 semaines en entreprise
1 semaine à l'ESA

MANAGER DE L'ASSURANCE

Titre de Niveau 7, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles

(Code NSF 313m - Arrêté du 31 janvier 2018 JO du 8 février 2018)

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)

RenaSup
Réseau national d'enseignement supérieur privé
Enseignement catholique français

TOEIC

TOEIC
Test of English for International Communication (TOEIC)

E.A.B.H.E.S
The European Accreditation 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 les Conseils de Perfectionnement et Scientifique de l'ESA.

La formation dispensée à l'ESA repose, dans le nouveau contexte technologique des activités de l'assurance marqué par le développement du digital, sur les disciplines suivantes : l'assurance, la bancassurance, l'économie, la finance, le droit, le marketing, les techniques de management.

PARTENARIAT RENASUP - ESA

L'ESA et RenaSup, qui regroupe 525 établissements et 70 000 étudiants, ont engagé un partenariat permettant des opérations croisées. Ainsi des titres RNCP de l'ESA peuvent être déployés au sein des établissements RenaSup et l'ESA bénéficie d'un certain nombre de conventions cadres passées par RenaSup pour des développements de formations nouvelles telles que celles engagées avec Coventry University.

Ce partenariat repose sur un constat de convergence de valeurs dans l'approche de la formation des jeunes. Il s'organise dans le cadre d'un comité de pilotage commun.

A school turned to International

Thanks to its partnership with Coventry University London, ESA integrates the international dimension into its curriculum.

Coventry University's logo is the mythical phoenix, a creature that is symbolic of how the University was rebuilt following its destruction in World War II.

Coventry University is one of the top-rated universities for working with business and is proud to be seen as a 'business-facing' University. To make sure that students maintain a leading edge and get the best possible business experience, Coventry University London has been launched in the heart of the financial district in 2010 to offer dynamic, industry-relevant degree courses, equipping students with the knowledge and key skills required to operate successfully in a global business environment.

It also holds a Teaching Excellence Framework Gold rating for teaching excellence. They currently have 12 000 international students from 130 countries in four sites across the country.

Coventry University is a forward looking, modern University with a proud tradition as a provider of high quality education. Coventry is ranked 13 in the Guardian University Guide 2019, and is the UK's top New University in the Complete University Guide 2018.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES A POUR VOCATION, DEPUIS QUARANTE 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 de la filière Assurances et Bancassurance.

Pour satisfaire à ses objectifs, l'ESA propose plusieurs niveaux de formations :

- **BTS Assurance,** Diplôme d'État de Niveau 5,
- **Bachelor Assurance & Banque** et son titre Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque, Titre de niveau 6 inscrit aux Répertoires nationaux,
- **Manager de l'Assurance,** Titre de Niveau 7, inscrit au RNCP,
- **Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise,** Titre de Niveau 7, inscrit au RNCP,
- **Expert.e en Ingénierie Patrimoniale,** Titre de Niveau 7, inscrit aux Répertoires Nationaux.
- **Responsable Rémunération globale et Avantages sociaux,** Titre de Niveau 7, inscrit aux Répertoires Nationaux.

L'École Supérieure d'Assurances affirme clairement ses objectifs envers chaque étudiant : réussir sa formation diplômante, réussir sa carrière professionnelle.

PATRICE MICHEL LANGLUMÉ,
DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE DE L'ESA

Architecture des études à L'ESA

1re et 2e ANNÉES

BTS ASSURANCE [1] ❶
1re ET 2e ANNÉES (Diplôme d'État)

3e ANNÉE

▶ CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE
Titre de Niveau 6, enregistré aux Répertoires Nationaux des Certifications Professionnelles
▶ BACHELOR ASSURANCE & BANQUE, BACHELOR ASSURANCE, BANQUE & IMMOBILIER
▶ EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS SPECIALITY INSURANCE AND BANKING (Accrédité E.A.B.H.E.S) [2] ❶

4e ANNÉE

- MANAGER DE L'ASSURANCE 1re ANNÉE ❷
- MANAGER DE L'ASSURANCE & MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT 1re ANNÉE ❷
- MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE 1re ANNÉE ❷
- EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE 1re ANNÉE ❷ [1]

5e ANNÉE

- ▶ MANAGER DE L'ASSURANCE 2e ANNÉE ❷
  Titre de Niveau 7, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles
  ▶ EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS
  Speciality Insurance Manager (Accrédité E.A.B.H.E.S) [2]
- ▶ MANAGER DE L'ASSURANCE & ▶ MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT OF COVENTRY UNIVERSITY 2e ANNÉE ❷
- ▶ MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE 2e ANNÉE ❷
  Titre de Niveau 7, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles
  ▶ EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS
  Speciality Risk Management & Insurance (Accrédité E.A.B.H.E.S) [2]
- ▶ EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE 2e ANNÉE [1] ❷
  ▶ EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS
  Speciality Financial Planning (Accrédité EABHES) [2]
  ▶ EUROPEAN FINANCIAL PLANNER
  (Accrédité E.F.P.A) [3]

ALTERNANCE

L'organisation des cours à l'ESA permet aux étudiants de suivre leur cursus dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou 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

❶ Une semaine à l'École, l'autre semaine en entreprise.

❷ 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 **MANAGER DE L'ASSURANCE ?**

Manager de l'Assurance est une formation spécialisée en assurance, privilégiant l'intégration professionnelle. En effet, Manager de l'Assurance répond aux besoins des sociétés d'Assurances par un enseignement approfondi des métiers de l'assurance. Management, marketing, digital, relations humaines, maîtrise de la langue anglaise viennent compléter cette formation.

Aujourd'hui, toutes les agences bancaires proposent des produits d'assurances. De même, de plus en plus de sociétés d'assurances proposent différentes formes de crédit. Ainsi, AXA, la MAAF, la MACIF, la MAIF, ont des collaborateurs qui exercent l'intermédiation en crédit.

Le module « Banque, Bancassurance » permet aux étudiants diplômés de Manager de l'Assurance d'exercer aussi les fonctions d'intermédiaires en opérations de banque (IOBSP).

Dans le référentiel du cursus Manager de l'Assurance, la transformation digitale des entreprises d'assurances est longuement étudiée car elle constitue une approche efficace pour fidéliser les assurés et ainsi avoir un impact considérable sur la rentabilité des entreprises.

À l'ère du numérique, la digitalisation des activités est aujourd'hui définie comme une priorité stratégique pour les entreprises opérant dans le secteur de l'Assurance. Toutes ces entreprises cherchent en effet à déployer une stratégie digitale (marketing, communication, souscription, gestion...) afin de répondre à la demande des consommateurs et d'améliorer l'efficacité de leurs forces de vente, au travers des canaux digitaux tels que :

- le site Internet de l'entreprise,
- les blog(s),
- les sites Web tiers,
- l'e-mailing,
- la newsletter,
- les applications mobiles et tablettes,
- les réseaux sociaux, etc.

- **LE MODULE « CHEF DE PROJET DIGITAL MARKETING DANS L'ASSURANCE »** permet d'acquérir les quatre compétences principales attendues chez un Chef de projet « Digital Marketing ».

→ **La compréhension de l'écosystème numérique.** Comprendre le fonctionnement d'Internet, l'importance de son utilisation dans les entreprises et le mode de fonctionnement et d'organisation des start-up, acteurs majeurs du monde digital.

→ **La connaissance approfondie des outils digitaux.** Connaître et maîtriser les principaux outils de digital marketing (réseaux sociaux, blogs, newsletters, Webanalytics...) pour affirmer la visibilité de l'entreprise dans l'univers numérique.

→ **La constitution et le management d'équipes multimédia spécialisées en webmarketing.** Bien définir un projet en digital marketing adapté au secteur de l'assurance, identifier les compétences nécessaires pour mener à bien le projet, recruter en interne et/ou en externe les profils correspondant à ces compétences, piloter l'équipe projet en agissant en mode agile et collaboratif.

→ **La prise en compte de la politique marketing globale de l'entreprise dans le déploiement d'un projet digital marketing.** Comprendre la stratégie marketing générale de l'entreprise, travailler en collaboration avec la Direction Marketing, orienter le déploiement d'un projet digital Marketing pour qu'il serve la politique marketing globale de l'entreprise.

Il est donc essentiel, pour ces sociétés de se doter de collaborateurs capables de constituer, piloter et encadrer des équipes de développeurs et de digital marketers, chargées de créer, développer et maîtriser ces outils numériques.

C'est pour répondre à ce besoin en compétences des entreprises que l'ESA introduit dans le référentiel, le module « Chef de Projet Digital Marketing dans l'Assurance ».

Le module « Chef de Projet Digital Marketing dans l'Assurance » est un mix de Massive Open Online Courses (MOOC) et de cours de « mentoring » en classe virtuelle.

- **LES MOOC** sont des cours interactifs conçus pour permettre d'acquérir et de maîtriser les compétences de création et de gestion technique d'un site Web à orientation e-Business. Ils sont dispensés sur une plateforme informatique avec « tracking » (suivi des étudiants connectés) et sont ponctués de tests d'autoévaluation pendant les deux années du cursus.

- **LES COURS DE « MENTORING »**
  D'une durée d'une heure, ils sont dispensés par les enseignants à l'origine de la création des MOOC et ont lieu toutes les quatre semaines en classe virtuelle, à date et heure fixées d'avance pendant la 2e année du cursus. Interactifs, ils permettent aux étudiants de poser des questions.

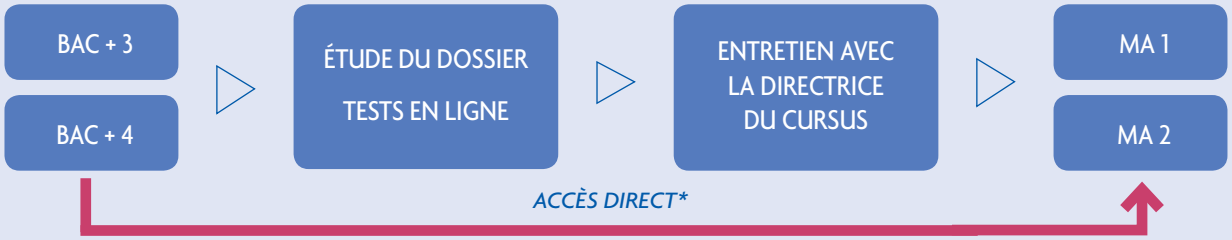
- **LE PROJET DIGITAL** du module « Chef de projet Digital Marketing » consiste à travailler avec cinq autres étudiants au développement d'un site Internet.

  Ils devront remettre des travaux avant chaque atelier de suivi du projet Digital Marketing d'une heure qui aura lieu chaque mois en 2e année et seront encadrés par l'intervenant en Webmastering de l'ESA qui les aidera à avancer dans la construction du site Internet dans le cadre de la réalisation de leur projet.

  La diversité et la solidité de ses enseignements ont permis à cette formation d'être enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles dès 2007 et d'être renouvelée en 2018 par La Commission Nationale de Certification Professionnelle (Niveau 7).

Ainsi, 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.

MODALITÉS DE SÉLECTION À L'ENTRÉE DE "MANAGER DE L'ASSURANCE"



Le dossier de candidature est examiné dans la quinzaine suivant sa réception par un jury composé du Directeur Pédagogique de l'ESA et de la Directrice du cursus de l'ESA, qui prononce l'admissibilité au cursus Manager de l'Assurance ou le refus. Les candidats admissibles passent des tests en ligne puis sont convoqués pour passer un entretien avec la Directrice du cursus.

À l'issue de l'entretien, le candidat est déclaré admis ou non. Les résultats sont communiqués par courriel, au plus tard 8 jours à l'issue de l'entretien

** Uniquement les diplômés d'un Master 1 en Assurances.*

LA CONFIRMATION D'INSCRIPTION

Elle s'effectue en versant les frais de sélection. Pour les étudiants en cours de Licence (pour le MA 1) et en cours de 1re année de Master (pour le MA 2), les admissions peuvent être prononcées sous réserve de l'obtention des titres, lors des sessions d'examen (juin-septembre). En cas d'annulation motivée par l'échec à un examen nécessaire pour être admis au cursus Manager de l'Assurance, l'admission est considérée comme annulée et les frais de sélection intégralement remboursés.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Le cursus Manager de l'Assurance se déroule sur deux années, MA1 et MA2, une semaine à l'ESA, trois semaines en entreprise. Il est articulé autour de la notion de projet. L'étudiant est confronté à des situations concrètes. Il apprend à utiliser les connaissances qui lui sont apportées dans le cadre de la logique d'entreprise. Il acquiert des compétences managériales dans le secteur du digital.

L'étudiant suit un module de Chargé de projet Digital Marketing dans l'Assurance sur les deux ans.

Les cours ont lieu en autoformation via des Massive Open On Line Courses (MOOC) dès le mois de novembre de la 1re année.

▷ ACCÈS DIRECT EN MA 2

En dehors du parcours habituel (admission en MA1, validation de l'année de MA1, accès en MA2), l'ESA donne la possibilité aux étudiants titulaires d'un Master 1 en Assurances d'accéder directement en MA2.

MANAGER DE L'ASSURANCE — 1re ANNÉE

- **OBJECTIF DU MA 1**

  Permettre d'une part une compréhension des modes de management, notamment de la gestion de projet et de l'environnement dans laquelle les sociétés d'assurances et les banques inscrivent leurs approches digitales, actuarielles et marketing, d'autre part, apporter une connaissance approfondie de la gestion de patrimoine.

- En MA1, les étudiants qui ne suivent pas leur formation dans le cadre de l'alternance doivent effectuer **un stage de 3 mois** soit en stage alterné, soit en fin d'année entre mi-juin et mi-octobre. L'étudiant doit à la fin du stage rédiger et soutenir un rapport de stage.

MANAGER DE L'ASSURANCE 1re ANNÉE

PROGRAMME DU MA 1

- Révision des fondamentaux de l'Assurance*
- Anglais
- Chef de Projet Digital Marketing dans l'Assurance (MOOC**)

BLOC 1
MANAGEMENT & MARKETING

- Introduction au Management et à la transformation numérique de l'entreprise
- Approche actuarielle et management
- Management de l'entreprise d'assurance notamment dans la gestion de projet
- Marketing Management
- Approche Management et cours produits*
- Management d'une force de vente
- Web Management
- Réseaux sociaux et approche client
- Paysage juridique des entreprises en France
- Bases comptables et financières des entreprises
- Lutte contre la fraude à l'assurance*
- Responsabilité civile*
- Protection juridique*
- Assistance : assurance de demain

Épreuve du Bloc 1 : Étude de cas

BLOC 2
GESTION DE PATRIMOINE

- Démarchage selon les lois bancaires
- Banque, bancassurance, les moyens de paiement, les différents types de crédit
- Environnement juridique et déontologique de la CGP
- Dépendance*
- Mécanisme de la retraite : retraite du particulier et patrimoine social
- Droit fiscal et contrôle fiscal
- Droit immobilier
- Régimes patrimoniaux
- La gestion collective
- Marché financier et technique de portefeuille
- Droit des successions (e-Learning)
- Méthodologie de l'analyse patrimoniale

Épreuve Bloc 2 : Étude de cas

MANAGER DE L'ASSURANCE 2e ANNÉE

OBJECTIF DU MA 2
Il s'agit de donner aux étudiants les connaissances et les méthodes recherchées par une entreprise d'assurances qui recrute un diplômé Manager de l'Assurance. L'enseignement de cette deuxième année donne une large part aux assurances des risques de l'entreprise. Il comprend le développement d'un site Web en HTML 5/CSS et PHP/MySQL.

UN PROJET D'ENTREPRISE se déroulant sur 10 mois, permet à travers une multitude de situations de mettre en œuvre les méthodes et les outils apportés aux étudiants tout au long des enseignements, notamment le développement d'un site internet.

Les étudiants sont répartis en petits groupes à la rentrée de la 2e année et entraînés à travailler en mode « Gestion de Projet ». Chaque projet doit inclure le développement d'un site Web en rapport étroit avec le projet. Chaque projet est en général mené en partenariat avec une entreprise du secteur de l'assurance ou bancaire qui suit leur progression lors de séances mensuelles de coaching.

UNE THÈSE PROFESSIONNELLE soutenue en juillet de la 2e année du cursus. Le sujet de la thèse professionnelle est défini par l'étudiant puis validé par le Directeur pédagogique de l'ESA. L'étudiant devra veiller à ce qu'il soit original et d'actualité.

UN STAGE DE 5 MOIS
En MA2, les étudiants qui ne suivent pas leur formation dans le cadre de l'alternance doivent effectuer un stage de 5 mois soit en stage alterné, soit en fin d'année entre mi-juin et mi-décembre. Ce stage permet d'acquérir une compétence significative dans l'entreprise d'accueil et l'étudiant se voit généralement proposer un emploi ferme à l'issue du stage.

PROGRAMME DU MA 2

- Anglais
- Projet d'entreprise
- Chef de projet Digital Marketing dans l'Assurance (MOOC) **
- La capacité professionnelle pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP) *cf. programme page 6.*

BLOC 3
SOLVABILITÉ, STRATÉGIE, INTERNATIONAL

- Analyse financière
- Solvabilité 2 et rôle de l'actuariat
- Data Analyst
- Marketing management
- Big Data et objets connectés dans l'assurance
- Distribution dans l'assurance, animation d'une force de vente, évolutions et perspectives
- Assurance à l'international, Europe de l'Assurance, USA, Chine, Canada
- Assurance TAKAFUL
- Micro-Assurance

Épreuve Bloc 3 : Étude de cas

BLOC 4
L'ENTREPRISE ET SES RISQUES

- Risk management
- Réassurance, titrisation, coassurance*
- Lloyd's, Risques politiques
- Mise en place d'une structure de crise comprenant la mise en place de plans de retrait et rappels de produits
- Risque industriel*
- Responsabilité civile des entreprises*
- Assurances collectives*
- Assurance construction et responsabilité des collectivités locales*
- Assurance transport : Terrestre, Maritime, Aviation
- Assurance-crédit
- Assurance RC des entreprises de transport
- Programmes internationaux et responsabilité civile des mandataires sociaux

Épreuve Bloc 4 : Étude de cas

* *Les cours qui comportent un astérisque entrent dans le contrôle de la Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances.*

** *Formations en MOOC : Les cours en MOOC du module Chef de Projet Digital Marketing dans L'Assurance en 1re et 2e années sont obligatoires et sanctionnés par un contrôle de connaissances avec une date butoir à impérativement respecter pour la validation de chaque MOOC. Chaque MOOC contient une série d'évaluations. Il faut obtenir une appréciation de 75 % de réussite aux différentes évaluations d'un MOOC pour valider le MOOC en question et avoir 12/20, note prise en compte dans la moyenne générale du cursus. Un MOOC non validé est sanctionné par la note zéro.*
La participation aux classes virtuelles et aux ateliers de suivi du projet digital est obligatoire. À chaque classe et à chaque atelier un contrôle des présents est effectué.

LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (IOBSP)

Comme la Capacité professionnelle pour l'exercice de l'intermédiation en assurance est obligatoire pour Manager de l'Assurance, il en est de même de la Capacité professionnelle pour l'exercice de l'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP), qui est abordée à travers les cours du Bloc 2 de la première année du cursus du référentiel de formation.

Ainsi, pour compléter votre préparation à cette capacité professionnelle une formation dispensée en e-Learning doit être suivie pour valider cette certification.

OBJECTIFS DE LA FORMATION DÉLIVRÉE EN E-LEARNING

- Répondre aux modalités du livret attestant de la réussite de la formation à la capacité professionnelle requise par la loi pour les intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement ;
- Renforcer la compétence des apprenants de la certification dans les métiers d'opérations de banque et de services de paiement ;
- Accéder à la compétence en opérations de Banque et de Services de Paiement répondant aux exigences de capacité professionnelle pour être immatriculé à l'ORIAS.

DURÉE

La formation est dispensée à 100 % en e-learning sur une plateforme hébergée chez TALENSOFT accessible 24/7 qui permet le stockage des documents et ressources pédagogiques en libre téléchargement. Sa durée est estimée à 150 heures.

MÉTHODOLOGIE

Les modules en e-learning sont tous interactifs. Ils sont accompagnés de quiz d'entraînement, de cas pratiques, d'exercices d'application. Les supports pédagogiques sont téléchargeables.

Chaque module se termine par un quiz de validation qui est noté. Cette note sert de contrôle continu et il faut un minimum de 60 % de bonnes réponses pour que le module soit considéré comme « réussi ». Si la note est insuffisante, l'apprenant peut refaire le module autant de fois qu'il le souhaite.

TUTORAT

Les différents modules sont en permanence suivis par un outil de suivi (tracking) qui permet au tuteur, un enseignant de l'ESA, de suivre à distance l'évolution du parcours de l'apprenant et d'être interrogé à tout moment par l'apprenant 7 jours sur 7 par courriel.

PROGRAMME

TRONC COMMUN
60 HEURES

- **MODULE 1** - *4 HEURES*
  L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE
  L'organisation du système bancaire, les acteurs du système bancaire, le rôle des banques dans l'économie, l'activité bancaire, l'encadrement de l'activité bancaire.
  QCM et exercices.

- **MODULE 2** - *8 HEURES*
  L'ACTIVITÉ D'IOBSP ET SON ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE
  L'activité d'IOBSP, les conditions d'accès et d'exercice, la distribution de produits financiers, la distribution de produits d'assurances, le démarchage bancaire et financier, la vente à distance, la lutte anti-blanchiment.
  QCM et exercices.

- **MODULE 3** - *24 HEURES*
  L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL DU CLIENT
  La capacité des personnes physiques, les régimes matrimoniaux, le divorce, le Pacs et l'union libre, les successions, les libéralités, le démembrement de propriété, l'impôt sur le revenu.
  QCM et exercices.

- **MODULE 4** - *8 HEURES*
  LA RELATION AVEC LE CLIENT
  Les fondamentaux du droit des contrats, la relation avec le consommateur, la lutte contre les discriminations, la connaissance du client, l'obligation d'information précontractuelle, le dévoilement des mandats, le devoir de conseil et de mise en garde, la protection du consommateur, la prévention et le règlement du surendettement, la prévention des conflits d'intérêts, les contrôles et les sanctions.
  QCM et exercices.

- **MODULE 5** - *8 HEURES*
  CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS CRÉDITS
  - Les crédits aux particuliers : les différents types de crédits à court terme, les prêts immobiliers ;
  - Les crédits aux professionnels : les crédits à court terme, les engagements par signature ;
  - Les notions financières : rappels mathématiques, les taux.
  - Le plan de financement.

  QCM et exercices.

- **MODULE 6** - *8 HEURES*
  LES GARANTIES
  - Les différentes formes de garanties ;
  - Les sûretés immobilières : l'hypothèque, la caution hypothécaire ;
  - Les garanties mobilières : le gage, le nantissement, le cautionnement, l'assurance des emprunteurs, la convention AREAS.

  QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - *35 HEURES*
LE CRÉDIT IMMOBILIER

MODULE 1 - *2 HEURES*
L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT IMMOBILIER

- L'environnement réglementaire : rappels législatifs (loi Scrivener, loi Châtel, loi MURCEF, la directive européenne crédit immobilier) ;
- Les intervenants sur le marché immobilier, l'environnement administratif.

QCM et exercices.

MODULE 2 - *5 HEURES*
L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET SA FISCALITÉ

- L'acquisition immobilière : vente ordinaire, vente en l'état futur d'achèvement, la pierre - papier ;
- La fiscalité de l'immobilier : les droits d'enregistrement, les revenus fonciers, les incitations fiscales à l'investissement immobilier, le régime fiscal de la location meublée.

QCM et exercices.

MODULE 3 - *4 HEURES*
LES CARACTÉRISTIQUES DE L'EMPRUNTEUR

L'emprunteur personne physique, les SCI (Société Civile Immobilière), les sociétés commerciales, la capacité d'emprunt et de remboursement, l'information et la mise en garde de l'emprunteur.

QCM et exercices.

MODULE 4 - *4 HEURES*
LE CRÉDIT IMMOBILIER

Les caractéristiques financières, la constitution du dossier de crédit immobilier, l'offre de prêt.

QCM et exercices.

MODULE 5 - *10 HEURES*
LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT IMMOBILIER

Les prêts classiques, les prêts pour financer la VEFA, le crédit *in fine*, le prêt à taux zéro, les prêts conventionnés (PC et PAS), les prêts Épargne-logement, l'eco-prêt taux 0, le crédit relais, le prêt viager hypothécaire.

QCM et exercices.

MODULE 6 - *10 HEURES*
LES GARANTIES DES PRÊTS IMMOBILIERS

- Les garanties hypothécaires : l'hypothèque conventionnelle, le privilège de prêteur de deniers, l'hypothèque rechargeable ;
- Le nantissement : nantissement d'un contrat d'assurance vie, nantissement d'un compte titre ;
- Le cautionnement : cautionnement hypothécaire, cautionnement personnel, les sociétés de caution ;
- L'assurance emprunteur, les assurances de la construction.

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - *25 HEURES*
CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET CRÉDIT DE TRÉSORERIE

MODULE 1 - *3 HEURES*
L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Les principaux textes législatifs, les fichiers, la réglementation en matière de publicité.

QCM et exercices.

MODULE 2 - *4 HEURES*
LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Les caractéristiques financières, les modalités de garantie, les coûts associés,

QCM et exercices.

MODULE 3 - *8 HEURES*
LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT

Le crédit affecté, le prêt personnel, le crédit renouvelable, l'autorisation de découvert, le prêt sur gage.

QCM et exercices.

MODULE 4 - *5 HEURES*
LE DOSSIER DE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

L'information de l'emprunteur, la fiche d'informations précontractuelles, le contrat de prêt, la situation de la caution, la défaillance de l'emprunteur,

QCM et exercices.

MODULE 5 - *5 HEURES*
LA PRÉPARATION DU DOSSIER DE CRÉDIT

L'analyse du dossier, la liste des informations à recueillir, la liste des documents nécessaires au dossier.

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - *15 HEURES*
LE REGROUPEMENT DE CREDITS

MODULE 1 - *5 HEURES*
L'ENVIRONNEMENT DU REGROUPEMENT DE CRÉDITS

- L'environnement réglementaire
- L'environnement économique
- Les différents intervenants dans le regroupement de crédits
- Les fichiers.

QCM et exercices.

MODULE 2 - *5 HEURES*
LE REGROUPEMENT DE CRÉDITS

- La finalité d'un regroupement de crédits
- Les différents types de regroupement de crédits
- Les typologies de regroupement
- L'environnement bancaire.

QCM et exercices.

MODULE 3 - *5 HEURES*
LE DOSSIER DE REGROUPEMENT

- L'information du candidat au regroupement
- La liste des documents nécessaires à l'étude du dossier
- L'analyse du dossier

QCM et exercices.

MODULE SPÉCIALISÉ - *15 HEURES*
LES INSTRUMENTS ET SERVICES DE PAIEMENT

MODULE 1 - *1 HEURE*
L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET ÉCONOMIQUE

La transposition de la directive services de paiement, le rôle des établissements de paiement.

QCM et exercices.

MODULE 2 - *8 HEURES*
LES DIFFÉRENTS INSTRUMENTS ET SERVICES DE PAIEMENT

Le chèque, les cartes de paiement, les cartes de retrait, les cartes de crédit, les virements et prélèvements, les services de transfert d'argent, les autres services de paiement, la monnaie électronique.

QCM et exercices.

MODULE 3 - *4 HEURES*
LE FONCTIONNEMENT DES SERVICES DE PAIEMENT

Les droits de la clientèle en matière de services de paiement, l'information du client, la convention de service de paiement, les difficultés pouvant résulter de l'opération de paiement, les infractions relatives aux nouveaux instruments de paiement.

QCM et exercices.

MODULE 4 - *2 HEURES*
LA PRÉPARATION D'UN DOSSIER DE SERVICES DE PAIEMENT

La liste des informations à recueillir et à donner, la liste des documents nécessaires au dossier, l'analyse du dossier.

QCM et exercices.

Le programme ci-dessus montre la nécessité d'une formation approfondie, ce qui explique cette formation en e-Learning complémentaire aux cours donnés en présentiel ou à distance.

CONTRÔLES ET DÉLIVRANCE DU TITRE "MANAGER DE L'ASSURANCE"

En MA1 et MA2, chaque professeur, pendant la durée de son enseignement, organise un ou plusieurs contrôles de connaissances écrits ou oraux. Il a l'obligation de donner une note à chaque étudiant. Cette note est prise en compte dans la moyenne générale de l'année du cursus.

Le passage du MA1 au MA2 requiert d'avoir obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 aux contrôles de connaissances, notamment aux MOOC, en 1re année.

En fin de MA2, il y a trois épreuves finales écrites et des soutenances orales (soutenances du projet d'entreprise, de la thèse professionnelle et d'un sujet de l'épreuve de Grand Oral).

LE TITRE EST DÉLIVRÉ AUX ÉTUDIANTS AYANT OBTENU À L'ISSUE DU MA2 :

POUR LE CONTRÔLE CONTINU

Une moyenne générale égale ou supérieure à 12/20 aux contrôles de connaissances de 2e année, notamment aux MOOC.

POUR LES BLOCS DE COMPÉTENCES

La validation des 4 blocs de compétences.

Pour valider un bloc, il faut obtenir une note supérieure ou égale à 12/20. Si vous n'obtenez pas cette note, un rattrapage est organisé dans les 4 semaines de votre échec. Il est impératif pour vous d'obtenir une note supérieure ou égale à 10/20 à ce rattrapage pour valider le bloc.

À défaut, vous ne pourriez être certifié. Il n'y a pas de second rattrapage pour un même bloc.

AUX ÉPREUVES FINALES

- Une moyenne supérieure ou égale à 10/20 aux trois épreuves finales écrites,
- Une note supérieure ou égale à 10/20 au Projet d'entreprise,
- Une note supérieure ou égale à 10/20 à la thèse professionnelle,
- Une note supérieure ou égale à 10/20 au Grand Oral.

LA VALIDATION DE LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE POUR LES INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (IOBSP)

La validation des connaissances se fait à la fin du 2e trimestre de la première année du cursus, soit fin mars.

Cet examen final consiste en un QCM de 100 questions tirées au sort, issues de la base de questions de l'ensemble de la formation.

Pour réussir ce QCM, un minimum de 70 % de bonnes réponses est requis.

En cas d'échec, l'apprenant est autorisé à passer un rattrapage avec un examen final fin juin.

En cas d'échec au rattrapage, l'étudiant ne peut pas obtenir la certification.

LA VALIDATION DE LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE EN ASSURANCE POUR L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ D'INTERMÉDIATION EN ASSURANCES

Pour obtenir la certification, il est indispensable de valider chacun des 11 cours qui portent l'astérisque et totalisent 196 heures d'enseignement.

La validation des 11 cours s'obtient par une note supérieure ou égale à 12/20. Si vous n'obtenez pas cette note, un rattrapage est organisé dans les 4 semaines de votre échec. Il est impératif pour vous d'obtenir une note supérieure ou égale à 10/20 à ce rattrapage pour valider le bloc.

À défaut, vous ne pourriez être certifié. Il n'y a pas de second rattrapage pour un même cours.

CONTRÔLES ET DÉLIVRANCE DU **“EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS” SPECIALITY INSURANCE MANAGER** *(ACCRÉDITÉ EABHES)*

VALIDATION PAR L’ÉCOLE SUPÉRIEURE D’ASSURANCES

Les notes données à chacun des contrôles, épreuves finales, rapport d’activité, thèse, stage, effectués sous la responsabilité de l’ESA dans le cadre de Manager de l’Assurance et pour lesquels l’étudiant a obtenu la moyenne, sont portées à la connaissance d’EABHES, qui les reporte sur le relevé annuel de crédits de chaque étudiant inscrit à l’ESA et auprès de l’EABHES.

TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION (TOEIC)

Le niveau d’anglais que certifie le TOEIC est quantifié par des points qui vont de 10 à 990.

DÉLIVRANCE DU TITRE “EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS” SPECIALITY INSURANCE MANAGER (ACCRÉDITÉ EABHES)

Pour être diplômé du European Master of Science in Business, Speciality Insurance Manager (Accrédité EABHES), il faut avoir obtenu :

- Le titre de Manager de l’Assurance,
- Un minimum de 800 points au TOEIC.

Le diplôme « European Master of Science in Business, Speciality Insurance Manager » (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.

EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS SPECIALITY INSURANCE MANAGER *(ACCRÉDITÉ EABHES)*

De par son partenariat avec The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S) - Collège Européen d’Accréditation des Universités et des Grandes Écoles, l’ESA intègre la dimension internationale dans son référentiel et en offrant à ses étudiants la possibilité de passer le Test of English for International Communication (TOEIC) et d’obtenir ainsi The 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).

TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION (TOEIC)

L’École Supérieure d’Assurances prépare au Test of English For International Communication. Elle est accréditée comme centre d’examen pour faire passer ce test.

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

Les candidats doivent avoir au minimum une année d'expérience dans le domaine de la certification demandée.

La procédure de validation des Acquis de l'Expérience (VAE) se déroule en 7 étapes :

➜ ÉTAPE 1 » L'ESA vous propose une aide gratuite pour compléter votre dossier de recevabilité qui est l'imprimé cerfa n° 12818*02

Nous vous recommandons de lire attentivement la notice explicative, demande de recevabilité à la validation des acquis de l'expérience (VAE), imprimé cerfa n° 51260*02.

N'hésitez pas à appeler la Responsable du suivi administratif des VAE de l'ESA au 33 (1) 47 00 00 48 ou n.mayer@esas-surances.com qui vous informera sur le contenu du dossier, notamment les justificatifs à fournir.

À réception de la demande de recevabilité, c'est-à-dire de l'imprimé cerfa n° 12818*02 daté et signé dit « dossier 1 » et des pièces justificatives requises, soit **dès que le dossier est complet, le Directeur Pédagogique de l'ESA et la responsable du cursus de la certification examinent le dossier et prononcent, soit la recevabilité de la demande, soit la rejettent dans un délai maximum d'un mois. Le résultat de cet examen est communiqué sous 48 heures par courriel au candidat.**

➜ ÉTAPE 2 » Envoi d'un devis avec le contrat à signer

En même temps que nous vous notifions la recevabilité de votre demande, nous vous adressons un devis relatif à l'accompagnement par le Directeur pédagogique de l'ESA ainsi que le contrat à nous retourner signé.

Attention ! Cette validation de votre demande ne signifie pas la validation des acquis de votre expérience professionnelle mais seulement le début du process de validation de ces acquis.

Le montant du devis est de 1050 €. Il est le même quelle que soit la certification professionnelle que vous souhaitez obtenir.

➜ ÉTAPE 3 » Acceptation du devis et signature du contrat

Vous pouvez le régler en utilisant la somme au crédit de votre Compte Personnel de Formation (CPF) en notifiant votre acceptation du devis à la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) qui gère votre compte, et compléter par un chèque à l'ordre de l'ESA si le solde de votre compte CPF est inférieur à 1050 €.

Bien sûr, vous pouvez solliciter l'aide de votre employeur pour couvrir ce que ne vous permet pas le crédit de votre CPF. Enfin, si le crédit de votre compte CPF est insuffisant pour financer l'accompagnement à la VAE au titre du CPF, il existe des modalités d'alimentation complémentaire qui peuvent être prévues par un accord d'entreprise, de groupe ou de branche.

➜ ÉTAPE 4 » Élaboration du dossier de validation (dit « dossier 2 ») avec accompagnement du Directeur Pédagogique de l'ESA

Ce dossier de validation dit « dossier 2 » va vous être adressé. Le Directeur Pédagogique attend de vous que vous remplissiez complètement et rigoureusement toutes les rubriques du dossier.

La rédaction du « dossier 2 » requiert du demandeur à la VAE un descriptif détaillé des missions et des tâches qui lui ont été confiées dans les activités de la certification demandée.

Le Directeur pédagogique de l'ESA va, personnellement, à la réception de ce « dossier 2 » après l'avoir lu avec attention, s'entretenir avec le candidat à la VAE.

Il va lui exposer ce qui lui paraît devoir être complété, amendé et pourquoi. Souvent, il va lui demander en outre de rédiger un second « dossier 2 », car c'est à travers deux de ses emplois que le candidat peut parvenir à couvrir toutes les compétences requises de la certification.

À l'issue de ce premier entretien, il va lui adresser une **fiche de travail** reprenant tous les points à revoir dans la rédaction du « dossier 2 » qu'il a reçu et qu'ils ont passé en revue ensemble et parfois la commande d'un second « dossier 2 ».

La fiche de travail fixe avec le candidat la date d'envoi du « dossier 2 » à reprendre ainsi qu'éventuellement du deuxième « dossier 2 ».

À réception du « dossier 2 » corrigé et éventuellement pour la première fois du second « dossier 2 », le Directeur Pédagogique de l'ESA, après en avoir pris connaissance, s'entretient de nouveau avec le candidat à la VAE, s'assure que tous les points à compléter ou à amender l'ont été, dans le cas contraire il lui renouvelle ses observations. Il examine, si deuxième « dossier 2 » il y a, ce dernier, et procède là aussi à des observations qui selon lui doivent être prises en compte. **Il adresse une nouvelle fiche de travail** qui fixe les points à reprendre et compléter et avec le candidat la date à laquelle il doit recevoir ses corrections.

Selon les candidats, en particulier leur disponibilité, la rédaction complète et conforme aux informations requises du « dossier 2 » et éventuellement du 2e « dossier 2 » demande le plus souvent deux fiches de travail, mais parfois trois, ce qui a pour conséquence que **cette étape 2 est rarement inférieure à 2 mois et souvent dure trois mois.**

La responsable du suivi administratif des VAE tient un dossier du suivi des fiches de travail par candidat permettant d'apprécier la progression du demandeur de la VAE au regard des objectifs fixés par le Directeur Pédagogique.

➜ ÉTAPE 5

Quand le « dossier 2 » ainsi qu'éventuellement le 2e « dossier 2 » sont jugés finalisés par le Directeur Pédagogique de l'ESA, ceux-ci sont transmis par le candidat sous format papier en 3 exemplaires et communiqués par la responsable du suivi des VAE aux membres du jury qui reçoivent le candidat pour un entretien dans un délai d'un mois maximum.

Parallèlement à cet envoi, le Directeur Pédagogique de l'ESA s'entretient une dernière fois avec le candidat à la VAE pour lui exposer le déroulement de l'entretien devant le jury. Il fixe également avec lui la date et l'heure de cet entretien avec le jury.

➜ ÉTAPE 6 » Entretien avec le jury d'une durée d'une heure minimum

Le jury est constitué d'un président qui est le Directeur Pédagogique de l'ESA, il doit comprendre deux représentants qualifiés des professions représentant au moins un quart des membres du jury et doit concourir à une représentation équilibrée des hommes et des femmes (selon décret 2019-1119 du 31/10 2019).

Le rôle du président du jury se limite à poser au demandeur de la VAE, pourquoi il souhaite cette VAE, puis après que ce dernier ait livré ses raisons, de bien vouloir exposer au jury son expérience professionnelle.

Le Directeur Pédagogique de l'ESA n'intervient pas lors de l'entretien du candidat avec les autres membres du jury et il ne participe pas à la délibération du jury sur la délivrance ou le rejet de la certification. Par contre, il fait part au candidat de la décision du jury.

L'entretien avec le jury est d'une durée d'une heure.

- La première partie de l'entretien est consacrée à un exposé du candidat qui est appelé à décrire en la synthétisant son expérience professionnelle dans les activités principales couvertes par la certification.

** Conformément à la loi de modernisation sociale et au décret n° 2202.615 du 26 avril 2002, relatif à la Validation des Acquis de l'Expérience pour la délivrance d'une certification professionnelle.*

- La deuxième partie de l'entretien consiste en des échanges entre le candidat et les membres du jury qui permettront de valider que le candidat maîtrise les compétences attendues au vu du référentiel de la certification enregistrée au RNCP.

→ ÉTAPE 7

Le jury délibère à l'issue de son entretien avec le candidat. Sa décision est communiquée par courriel au candidat par le Président du jury dans un délai de 48 heures.

Elle peut être :
- **une validation totale,**
- **une validation partielle,**
- un rejet de la demande de VAE.

En cas de validation partielle, le jury motive sa décision et précise les activités de la certification qui sont acquises et expose au candidat ce qu'il doit entreprendre pour obtenir une validation totale.

En cas de rejet, le jury motive sa décision.

Au final, entre l'étape 1 et l'étape 7, il faut compter un minimum de 3 mois et parfois la procédure, du fait de l'insuffisante disponibilité du demandeur de la VAE, peut durer jusqu'à 5 mois.

DESCRIPTIF DES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION

ACTIVITÉS	MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	MODULE DE COMPÉTENCE *(INDICATIONS DE MAÎTRISE DE COMPÉTENCES)*
1 **Souscription d'un risque industriel en cyber-risque** **Souscription de la responsabilité civile des mandataires sociaux**	▪ Sur la base des données d'une entreprise de taille intermédiaire (ETI), rédaction des éléments qui permettent de motiver et de décider d'être l'assureur apériteur.	▪ Évaluer le risque proposé pour fixer les capitaux assurés dans le cadre éventuel d'une apparition d'un cyber-risque. ▪ Rédiger les garanties spécifiques en tant qu'apériteur pour gérer au mieux des intérêts de son entreprise, les sinistres de l'assuré.
2 **Contestation d'une décision d'Incapacité Permanente Partielle (IPP)** **Indemnisation d'un sinistre Incendie**	▪ L'indemnisateur des risques industriels a la charge d'un dossier d'incendie d'un entrepôt. ▪ Présentation par écrit des éléments de preuve rassemblés et explicitation.	▪ Chercher la cause d'une anomalie pour en tirer d'éventuelles conséquences sur l'indemnisation prévue au contrat.
3 **Conception des actions de formation** **Supervision des délégations aux intermédiaires d'Assurance** **Management des moyens techniques utilisés dans la maîtrise de la sinistralité** **Adaptation des procédures de gestion** **Mise en place de nouvelles procédures d'indemnisation**	▪ Rapport qui développe une politique propice au développement de la culture qualité du service dû aux assurés dans l'exercice de la gestion des conflits.	▪ Concevoir un plan de formation destiné aux intermédiaires d'assurances pour leur permettre de répondre aux exigences d'information et de conseil requis par la réglementation de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Régulation (ACPR). ▪ Orienter les services et les intermédiaires d'assurance habilités pour souscrire et indemniser selon les pouvoirs qui leur sont délégués.
4 **Développement d'une stratégie avec un réseau social partenaire** **Consolidation d'une stratégie marketing avec un système GRC** **Consolidation des positions sur le marché** **Conception d'une stratégie de communication**	▪ Élaboration d'un système de procédures d'utilisation du système GRC permettant à la direction marketing de piloter le système GRC.	▪ Élaborer un système de procédures où tous les collaborateurs impliqués dans le développement du portefeuille d'assurances interviendront eux-mêmes sur le système de gestion de la relation client (GRC) pour obtenir les données nécessaires au développement commercial.

Les blocs de compétences constituant la certification sont disponibles sur le site de l'ESA **www.esassurances.com** *dans la rubrique Formation continue.*

QUELQUES EXEMPLES DE PREUVES SUR LESQUELLES SE BASE LE JURY, AU REGARD DES COMPÉTENCES DÉCRITES DANS LES RÉFÉRENTIELS ET LES BLOCS DE COMPÉTENCES

La pertinence du parcours professionnel du candidat en rapport avec les activités professionnelles décrites dans le référentiel des études doit être étayée par des exemples tels que :

- Des veilles identifiant les évolutions de la législation dans le domaine de la responsabilité civile des mandataires sociaux.
- Des analyses des différentes pratiques en matière de prévention des cyber-risques.
- Des rapports définissant les objectifs avec orientations stratégiques des cas de clients exposés aux cyber-risques.
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de règlement d'une incapacité permanente totale (IPP).
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de prévention d'un sinistre dans un entrepôt.
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de supervision des délégations aux intermédiations dans le cadre de Solvabilité 2.
- Des rapports avec des propositions de solutions en matière de formation continue du personnel dans le cadre du développement de tâches confiées à des robots.

ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION

La validation totale par le Jury permet la délivrance de la certification « Manager de l'Assurance ».

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 TRAVERT
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 SCHLACTHER
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.

Création graphique : MP Stéphan_1082-20_Mai 2020_Crédits photos : Adobe Stock - contrastwerkstatt - javindy - bernardbodo - stockkete - Andrey Popov_DOQDIRMA16

POUR NOUS CONTACTER
01 85 73 31 04
yolene-roy@esassurances.com
www.esassurances.com

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES

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