

CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE & BANQUE

& BSc INSURANCE, BANKING AND FINANCE (TOP-UP)



COURS À PARIS
EN ALTERNANCE

MAKE THE POSSIBLE HAPPEN

Obtenir en parallèle de **BAC+3 à BAC+5**
des diplômes de **COVENTRY UNIVERSITY** enseignés en anglais
et des titres de l'**ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES** inscrits au RNCP.

À LA RENTRÉE DE SEPTEMBRE 2021/2022 VOTRE PREMIER DOUBLE DIPLÔME

(ALTERNANCE UNE SEMAINE EN ENTREPRISE, UNE SEMAINE À L'ESA)

- **BACHELOR INSURANCE, BANKING AND FINANCE (TOP-UP)** DE COVENTRY UNIVERSITY
(382 HEURES D'ENSEIGNEMENT EN ANGLAIS À L'ESA PARIS)
- **CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE & BANQUE** TITRE DE NIVEAU 6 INSCRIT AU RNCP
(499 HEURES D'ENSEIGNEMENT EN FRANÇAIS)

À LA RENTRÉE DE SEPTEMBRE 2022/2024 VOTRE SECOND DOUBLE DIPLÔME

(ALTERNANCE 3 SEMAINES EN ENTREPRISE, UNE SEMAINE À L'ESA)

- **MASTER INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT** DE COVENTRY UNIVERSITY
(418 HEURES D'ENSEIGNEMENT EN ANGLAIS À L'ESA PARIS)
- **MANAGER DE L'ASSURANCE** TITRE DE NIVEAU 7 INSCRIT AU RNCP
(450 HEURES D'ENSEIGNEMENT EN FRANÇAIS)

DÈS SEPTEMBRE 2021, SI VOUS AVEZ 650 POINTS AU TOEIC, OBTENEZ VOTRE PREMIER
DOUBLE DIPLÔME EN VOUS INSCRIVANT DÈS MAINTENANT CAR LES PLACES SONT LIMITÉES.

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.

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.



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 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**

Dynamic and outward-looking institution

Thanks to its partnership with Coventry University, ESA integrates the international dimension into its curriculum as part of the nationwide RenaSup family with the Bachelor in Science Insurance Banking & Finance.

Founded by entrepreneurs and industrialists in 1843, and in 2018 celebrated 175 years, Coventry University is a dynamic and outward-looking institution with a tradition of teaching excellence, impactful research and bold international partnerships. Coventry has consistently ranked in top 15 institutions in the UK for last 5 years by the Guardian University Guide. It also earned the title 'University of the Year for Student Experience' in the 2019 Times and Sunday Times Good University Guide; the guide describes it as "one of the most innovative modern universities, bold with its vision of what the 21st century student experience should be".

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 CLIENTÈLES EN ASSURANCE & BANQUE

Titre de Niveau 6, enregistré aux Répertoires Nationaux des Certifications Professionnelles ①

► BSc IN INSURANCE, BANKING & FINANCE (TOP-UP) from COVENTRY UNIVERSITY ①

► EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS, SPECIALITY INSURANCE AND BANKING

(Accrédité E.A.B.H.E.S.) ⁽²⁾ ①

4^e ANNÉE

MANAGER DE L'ASSURANCE
1^{re} ANNÉE ⁽¹⁾ ②

MANAGER DE L'ASSURANCE & MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT
1^{re} ANNÉE ⁽³⁾ ②

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

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

5^e ANNÉE

► MANAGER DE L'ASSURANCE
2^e ANNÉE ⁽¹⁾ ②

Titre de Niveau 7, 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 ⁽³⁾ ②

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

► MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE
2^e ANNÉE ⁽¹⁾ ②

Titre de Niveau 7, 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.) ⁽⁴⁾

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⁾ Master of Science in International Insurance Management taught in English at ESA Paris.

⁽⁴⁾ E.F.P.A.: European Financial Planning Association.

HOW TO OBTAIN TOEIC 700 POINTS FOR SEPTEMBER?

Entering a new study environment can be challenging, not only in terms of language, but also in adjusting to a new academic culture which may be very different from what you are used to.

To meet the demands of the academic course you wish to follow, BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up), you should have TOEIC 700 points on Monday August 30th, the first day of the Course.

If you are enrolled with only less than TOEIC 700 but with TOEIC 650 or more, ESA will register you to the program PREMIUM of Global Exam, it will cost nothing to you, but from the time of your admission to the middle of July you take the commitment to follow the program Premium of Global Exam. It will not take long for you since you had already TOEIC 650 or more (20 hours of training, some compulsory exercises, some tests).

ESA will check that you did the training, the exercises and the tests. If you did them, ESA will register you in the last weeks of July to a TOEIC test, to check that you get to TOEIC 700.

If you get these TOEIC 700, your admission to the BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) is confirmed.

If you don't, your admission to Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque will still be valid.



Modalités de sélection à l'entrée de Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque & BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up)

BAC +2
+ 650 POINTS
AU TOEIC

ÉTUDE DU DOSSIER
TESTS EN LIGNE

ENTRETIEN
AVEC LA CHARGÉE
DU CURSUS

CHARGÉE DE CLIENTÈLES
EN ASSURANCE
& BANQUE/BSC
INSURANCE, BANKING
AND FINANCE (TOP-UP)

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 Chargée du cursus de l'ESA, qui prononce l'admissibilité au cursus Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque et BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) ou le refus.

Les candidats admissibles sont convoqués pour passer un entretien avec la Responsable du cursus après avoir effectué un test en ligne. À l'issue de l'entretien, le candidat est déclaré admis ou non. Les résultats sont communiqués par courrier, au plus tard 8 jours à l'issue de l'entretien.

Why a Bachelor of Science in Insurance, Banking and Finance (Top-up)?

The BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) in collaboration with Coventry University aims to provide you with an understanding of:

- The international dimension of finance and how this impacts upon business,
- A wide range of corporate finance services and investment banking services,
- How banks and insurance companies are impacted by risk, and what measures banks and

insurance companies can take to measure and mitigate risks they encounter,

- The workings of Venture Capital funds, leverage Buy Out (LBO) funds and the Private Equity industry.
- Trading mechanisms in the markets and the investment process in the securities market.

The BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) adds up a financial dimension to Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque.

Why Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque ?

Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque, title RNCP level 6, is a specialized training in insurance and banking, focusing on customer relationship.

Indeed, Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque meets the needs of insurance companies and banks through a thorough insurance and banking business education. Marketing, Digital, English language proficiency complete this training.

In Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque curriculum, the digital transformation of insurance companies and banks is studied at length as it is an effective approach to retain the clients and thus have a considerable impact on the profitability of both insurance companies and banks.

CONFIRMATION D'INSCRIPTION

La confirmation d'inscription s'effectue en versant les frais de sélection. Pour les étudiants en cours d'études, les admissions peuvent être prononcées sous réserve de l'obtention des titres lors de la session d'examen de juin-juillet. En cas d'annulation motivée par l'échec à un examen nécessaire pour être admis au cursus Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque et BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up), l'admission est considérée comme annulée et les frais de sélection intégralement remboursés.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Le double cursus Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque/BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) se déroule en alternance sur une année, une semaine en entreprise, une semaine à l'ESA dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

- 6 modules sont dispensés en anglais pour un total de 382 heures.
- 4 blocs de compétences sont dispensés en français pour un total de 499 heures.

Each Monday and Tuesday of the 26 weeks of the program (13 weeks for the first term, 13 weeks for the second term) are dedicated to the BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up).

Each morning of these 26 Mondays and Tuesdays from 9 am to 1 pm are for lectures and seminars.

Each afternoon from 2 pm to 5 pm, students will have at ESA, guided activities on active and critical learning to help them.

FIRST TERM

- International Finance.
- Financial Risk Management.
- Corporate and Investment Banking.

SECOND TERM

- Venture Capital and Private Equity.
- Investment Analysis and Portfolio Management.
- Final Major Project in Insurance, Banking and Finance.

PROGRAMMES

BSc INSURANCE BANKING AND FINANCE (TOP-UP)

382 HOURS IN ENGLISH

FIRST TERM

1. INTERNATIONAL FINANCE

The aim of this module is to provide students with an in-depth understanding of the international dimension of finance and how this impacts upon insurance and banking organisations. By the end of this module students should appreciate the workings and operation of currency derivatives markets, the international money and capital markets and the principles of currency risk management. The subject matter of the module includes study of currency markets, international parity conditions, international money and capital markets, the nature and importance of currency risk and strategies for managing currency risk, including the application of derivatives to manage such risks.

INDICATIVE CONTENT

- International Monetary System
- Balance of Payment
- Exchange Rate Determination – Theory, Policy and Forecast
- International Investments under Different Exchange Rates Regimes
- Currency Risk
- Derivatives (futures, options, swaps)
- Financial Crisis including Debt Crisis and Currency Crisis.

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

Individual Report on an assigned international finance empirical topic. 2000 words.

Exam 2 hours. Closed book.

REASSESSMENT METHOD

Coursework: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

Exam: Completion of a comparable piece of work.

2. FINANCIAL RISK MANAGEMENT

This module enables students to understand how insurance and banking organizations can measure

and mitigate risks they encounter. Financial risk is explored within the traditional spectrum of risk types, including liquidity, credit, market risk, and operational risk. Nevertheless, it is also explored at enterprise (balance sheet) level, and also at whole financial sector (systemic) level, in order to reflect the emergence and increasing recognition of systemic risk management as a risk discipline.

INDICATIVE CONTENT

- **Bank risk profiling:** The manifestation of various types of risk in the funding, investing, and financing activities of retail and investment banks; asset/liability risk in bank balance sheets.
- **Credit risk:** How credit risk arises in bank lending activities and fixed income portfolios; mitigation of credit risk, e.g. bank limits, credit administration process etc.
- **Market risk:** How price volatility impacts banks' earnings and asset values; measurement techniques for market risk, including Value at Risk, and interest rate gap analysis; mitigation of market risk, e.g. market risk limits, derivative hedges etc.
- **Liquidity risk:** Funding liquidity risk versus market liquidity risk; measures of liquidity risk, including regulatory liquidity ratios, liquidity gap analysis etc.; mitigation of liquidity risk, e.g. funding base diversification, duration management etc.
- **Operational risk:** How operational risk arises in banking activities; operational risk register; controls, residual risk, and heat maps.
- **Bank asset/Liability management:** Concepts of mismatches between assets and liabilities; sensitivity versus scenario analysis.
- **Systemic risk and contagion:** How systemic risk arises in bank networks; contagion; regulatory approach to systemic risk and bank crises, e.g. bank runs, illiquidity in interbank lending, seizure of credit markets etc.

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

In-class test 1 hour closed book.

Individual Report (2500 words) on risk types, measurement, assessment and mitigation techniques.

REASSESSMENT METHOD

Individual report: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

Test: Completion of a comparable piece of work.

3. CORPORATE AND INVESTMENT BANKING

This module focuses and examines the role of corporate banking and investment banking, which are increasingly vital as providers and mediators between lenders and borrowers, corporations and financial institutions around the world. The aim of this module is to provide an understanding of a wide range of corporate finance services and investment banking services. Topics covered include the role of banks, services corporate banks provide, working capital management, international banking services, structured finance, IPO services and merger acquisition process.

This module is highly practical and the latest trends and current developments and issues in the banking industry will be covered by looking at latest corporate and investment banking service provided in different investment banks. Students will also learn from an investment banking perspective, exploring new investment opportunities such as venture capital and private equity, which will give you a broad range of expertise for academic and professional ends. The knowledge and understanding gained within this module will help to support you to develop valuation methods, risk management and working capital management, how to raise funds from debt market and equity market in corporate and investment banks.

INDICATIVE CONTENT

- The Role of Banks in Corporate Business
- Corporate Banking: Lending Service: Equity, Debt, and the use of Leverage
- Capital Structure
- Money and Financial Management
- International Banking

- Structured Finance
- IPOs, Listing services and Underwriting syndicate
- Mergers and Acquisitions

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

Presentation: Presentation on a case study in the areas of corporate/investment banking (*20 minutes*) and Individual Reflection Report (*500 words*).

Coursework: Individual Report (*2000 words*).

REASSESSMENT METHOD

Coursework: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

Exam: Completion of a comparable piece of work.

- Different strategies for investment and the due diligence
- Living with the private equity or VC investor
- Exit routes, including IPOs and trade sales and term sheets.

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

Presentation: Individual Poster Presentation (*10 minutes*) and Reflection (*500 words*).

Coursework: Individual Report (*2500 words*) in the areas of VC/PE investment process and value creation.

REASSESSMENT METHOD:

Coursework: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

Exam: Completion of a comparable piece of work.

SECOND TERM**4. VENTURE CAPITAL AND PRIVATE EQUITY**

This module aims to provide students a systematic and in-depth understanding of the workings of Venture Capital (VC) funds, Leveraged Buy Out (LBO) funds and the Private Equity (PE) industry. It will explain the origins, history and development of PE and VC industry and their participants, structure, their different types of transactions. Students will gain the knowledge of business planning process, fundraising process, investment process and different methods of creating value. The latest trends, current developments and issues in the industry will be covered.

The module will examine the role of private equity and venture capital and the critical issues that investors, among them the life insurance firms for their Venture Capital Fund, when involved in a transaction, will face during the investment process and their negotiations. Students will also learn why from an entrepreneurial perspective, venture capital is a significant source of investment for innovative entrepreneurs with attractive growth prospects, including start-ups in the information technology, life sciences and advanced engineering sectors. Therefore, it is essential that entrepreneurs and business managers understand strategies, tools and techniques in securing venture capital finance.

INDICATIVE CONTENT

- Private equity and venture capital
- Source of private equity and venture capital funds work
- Business planning process and the private equity fundraising process
- Selecting and approaching private equity and venture capital firms
- Venture capital and the venture capital investment process
- Management buyouts and methods of creating value
- Fundamental analysis and application of related models

5. INVESTMENT ANALYSIS AND PORTFOLIO MANAGEMENT

This module focuses on a wide range of up-to-date financial instruments for financing and investment in today's financial markets. It aims to provide in-depth understanding of trading mechanisms in the markets and the investment process in the securities markets.

This module discusses the Market Efficiency Hypotheses theory, implications of efficient markets for investment policy, and the concepts of behavioural finance. By introducing the main types of institutional investors, such as the insurance organisations, in the market, this module helps to gain a systematic understanding of the investment objectives of these financial institutions and their investment strategy. By introducing modern portfolio theory, the CAPM model, you will learn techniques for constructing, measuring and optimally selecting a portfolio of risky assets.

INDICATIVE CONTENT

- Investment Process
- Trading market mechanisms
- Modern Portfolio Theory
- Capital Asset Pricing Model
- Market efficiency and anomalies
- Behavioural finance
- International portfolio management
- Bond and Equity Valuation

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

Coursework 1: Individual Analysis on an assigned investment scenario (*1500 words*).

Coursework 2: Individual Report to produce an investment strategy and portfolio management plan (*2500 words*).

REASSESSMENT METHOD

Coursework: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

Exam: Completion of a comparable piece of work.

6. FINAL MAJOR PROJECT IN INSURANCE, BANKING AND FINANCE

The Final Project in Insurance, Banking and Finance is built on the research proposal developed in Business and Management research and provides an opportunity for students to develop business awareness and management skill in a project with an opportunity to teamwork, as in their professional environment. Since ESA students are part-time employees in insurance or in banking organisations they have an opportunity to offer their own experience to the project. By undertaking this module, the student will be better prepared for a successful career to work as employees for financial institutions such as insurance companies, investment and commercial banks, hedge, mutual and pension funds, brokers, venture capitalists.

The Final Major Project will provide students with a deeper understanding of the current and future insurance, banking and financial markets issues. Through 13 workshops to work on the latest research findings and best practice in insurance, banking and financial services. Students both work individually and in teams in order to improve their communication skills, and group problem-solving and decision-making.

INDICATIVE CONTENT

- **Team activity:** Overview of markets (insurance, banking and finances).
 - Structural changes in global market (traditional lines, diversification)
 - Key organisational issues of the industries
 - Detection of weak signals (products, funding, risks, and regulations).
- **Selection and defence of an individual topic** (further development of one of the group report)
 - Traditional activities
 - Diversification of activities
 - Funding.
- **Individual project management**
 - Research
 - Developing an in-depth analysis and possible solutions
 - Writing and Final review.
- **Supportive tools and methods**
 - Effective research
 - Strategic thinking (strong vs. weak signals)
 - Communication skills.

DETAILS OF ASSESSMENT TASKS

Group report (30 %) + Individual written report + individual viva (70 %).

Length of the report: 5000 words (2000 for the group report and 3000 for the individual report).

REASSESSMENT METHOD

Coursework: Rework of the original assignment using feedback, supported by a reflective statement outlining the lessons learned.

BLOC 1 Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'Assurance Banque auprès d'une clientèle ciblée

- Anglais
- Révision des fondamentaux de l'Assurance*
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'Assurance Banque auprès d'une clientèle ciblée
- Auto (Loi Hamon)*
- MRH (Loi Hamon)*
- Santé (ANI) (100 % Santé)*
- Assurance vie, PER, Epargne salariale (Loi Pacte)**
- Prévoyance GAV*
- Produits patrimoniaux vendus par la Banque**
- Moyens de paiement actuels et futurs**
- Financement des particuliers**

Épreuve du Bloc 1

BLOC 2 Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client
- Risques des professionnels (Multirisques, Bris de machine, homme clé, RC du dirigeant)*
- Financement des professionnels**
- Assurances collectives*
- Convention des règlements de sinistres*
- Garantie emprunteur (Lois Hamon, Bourquin)*

Épreuve du Bloc 2

BLOC 3 Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en Assurance et en Banque

- Conseiller et vendre des prestations adaptées aux clients en Assurance et Banque
- Fiscalité du particulier**
- Réassurance et Coassurance (exemple décès d'un homme clé)*

- Analyse du bilan d'une entreprise**
- Marketing Mobile

Épreuve du Bloc 3

BLOC 4 Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

- Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue
- Approche et relation clients chez un bancassureur**
- Cas pratique de Bancassurance**
- Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude**
- Réseaux sociaux et approche client

Épreuve du Bloc 4

Contrôles et délivrance des Titres

BSc INSURANCE, BANKING AND FINANCE (TOP-UP)

- Comme il est indiqué dans le descriptif de chaque module pour obtenir le titre Bachelor of Science in Insurance, Banking and Finance, il faut avoir validé chacun des six modules en réussissant chaque contrôle ("Assessment"). Les universités anglaises ne retiennent pas la notion de moyenne générale.
- Si vous échouez à l'un des modules, vous avez la possibilité de passer une épreuve de rattrapage ("Reassessment Method").

Le Titre BSc Insurance, Banking and Finance (Top-up) de Coventry University est délivré aux étudiants ayant validé les 6 modules du Titre et ayant obtenu le titre Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque.

CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE & BANQUE

Chaque matière fait l'objet d'une évaluation. Chaque enseignant pendant la durée de son enseignement organise des travaux de groupe qui se tiennent pendant le cours. Une note identique est donnée à chaque membre d'un même groupe. Cette note est prise en compte dans la moyenne générale.

La note de groupe peut être individualisée si l'enseignant observe une différence dans l'investissement des étudiants dans les travaux de groupe.

Chaque enseignant donne un travail écrit de 1500 mots à rédiger par chaque étudiant à son domicile. La note donnée à ce travail sera prise en compte dans la moyenne générale.

Le Titre Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque est délivré aux étudiants ayant obtenu:

■ **Une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20** aux contrôles donnés par les enseignants pendant l'année.

■ **La validation de chacun des quatre Blocs**

Pour valider un bloc, il faut obtenir une note supérieure ou égale à 10/20. 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 note supérieure ou égale à 10/20 au mémoire professionnel,
- Une note supérieure ou égale à 10/20 au Grand Oral.

■ **Pour la Validation de la Capacité professionnelle en Assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances**

Elle est acquise en obtenant une note égale ou supérieure à 10/20 à chacun des contrôles des cours qui portent un astérisque* (161 heures).

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 la Capacité professionnelle en Assurance. **À défaut, vous ne pourriez être certifié.** Il n'y a pas de second rattrapage pour un même cours.

■ **Pour la Validation de la Capacité Professionnelle pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP)**

Elle est acquise en obtenant une note égale ou supérieure à 10/20 à chacun des contrôles des cours qui portent deux astérisques** (168 heures).

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 l'IOBSP.

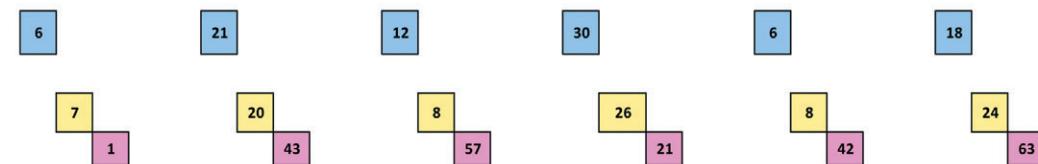
À défaut, vous ne pourriez être certifié. Il n'y a pas de second rattrapage pour un même cours.



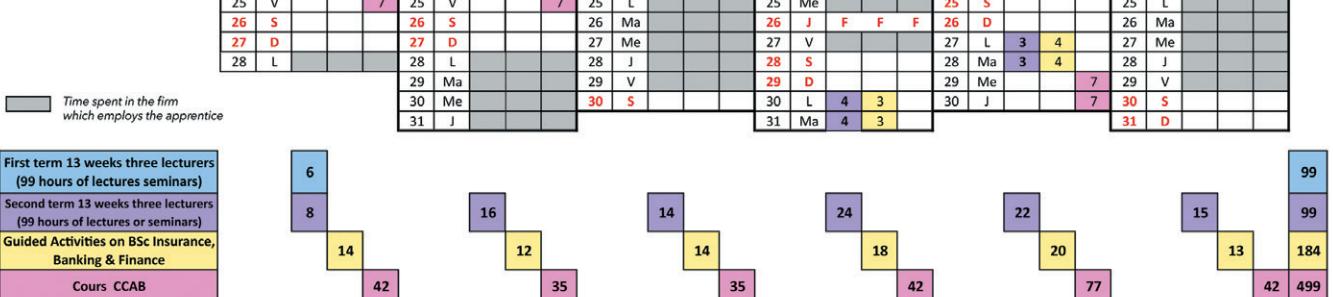
CALENDRIER DE L'ALTERNANCE ANNÉE 2021/2022

AOUT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DÉCEMBRE				JANVIER			
1 D				1 Me	3	4		1 V		7	1 L	F	F	F	1 Me		7	1 S	F	F	F		
2 L				2 J	3	4		2 S			2 Ma	4	3		2 J		7	2 D					
3 Ma				3 V	3	4		3 D			3 Me	5	2		3 V		7	3 L	3	4			
4 Me				4 S				4 L			4 J	4	3		4 S			4 Ma	3	4		7	
5 J				5 D				5 Ma			5 V	5	2		5 D			5 Me				6 J	
6 V				6 L				6 Me			6 S				6 L			6 J				7 V	
7 S				7 Ma				7 J			7 D				7 Ma			8 S				7	
8 D				8 Me				8 V			8 L				8 Me			9 J				9 D	
9 L				9 J				9 S			9 Ma				9 J			10 L	3	4			
10 Ma				10 V				10 D			10 Me				10 V			11 Ma	3	4			
11 Me				11 S				11 L	3	4	11 J	F	F	F	11 S			11 Ma	3	4			
12 J				12 D				12 Ma	3		12 V				12 D			12 Me				7	
13 V				13 L	3	4		13 Me			13 S				13 L	3	4	13 J				7	
14 S				14 Ma	3			14 J			14 D				14 Ma	3	4	14 V				7	
15 D				15 Me				15 V			15 L	3	4		15 Me			15 S					
16 L				16 J				16 S			16 Ma	3	4		16 J			16 D					
17 Ma				17 V				17 D			17 Me				17 V			17 L					
18 Me				18 S				18 L			18 J				18 S			18 Ma					
19 J				19 D				19 Ma			19 V				19 D			19 Me					
20 V				20 L				20 Me			20 S				20 L			20 J					
21 S				21 Ma				21 J			21 D				21 Ma			21 V					
22 D				22 Me				22 V			22 L				22 Me			22 S					
23 L				23 J				23 S			23 Ma				23 J			23 D					
24 Ma				24 V				24 D			24 Me				24 V			24 L	3	4			
25 Me				25 S				25 L	3	4	25 J				25 S	F	F	25 Ma	3	4			
26 J				26 D				26 Ma	3		26 V				26 D			26 Me				7	
27 V				27 L	3	4		27 Me			27 S				27 L			27 J				7	
28 S				28 Ma	3			28 J			28 D				28 Ma			28 V				7	
29 D				29 Me				29 V			29 L	3	4		29 Me			29 S					
30 L	3	3	1	30 J				30 S			30 Ma	3	4		30 J			30 D					
31 Ma	3	4		31 D							31 V				31 L								

Time spent in the firm which employs the apprentice



FÉVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUIN				JUILLET			
1 Ma				1 Ma				1 V			1 D	F	F	F	1 Me		7	1 V			7		
2 Me				2 Me				2 S			2 L	4	3		2 J		7	2 S					
3 J				3 J				3 D			3 Ma	4	3		3 V		7	3 D					
4 V				4 V				4 L	4	3	4 Me				4 S			4 L					
5 S				5 S				5 Ma	4	3	5 J				5 D			5 Ma					
6 D				6 D				6 Me			6 V				6 L	F	F	6 Me					
7 L	3	4		7 L	4	3		7 J			7 S				7 Ma			7 J					
8 Ma	3	4		8 Ma	4	3		8 V			8 D	F	F	F	8 Me			8 V					
9 Me		7	9 Me					9 S			9 L				9 J			9 S					
10 J		7	10 J					10 D			10 Ma				10 V			10 D					
11 V		7	11 V					11 L			11 Me				11 S			11 L	3	4			
12 S		12	S					12 Ma			12 J				12 D			12 Ma	4	3			
13 D		13	D					13 Me	F		13 V				13 L	4	3	13 Me					
14 L		14	L					14 J			14 S				14 Ma	4	3	14 J	F	F			
15 Ma		15	Ma					15 V			15 D				15 Me			15 V					
16 Me		16	Me					16 S			16 L	4	3		16 J			16 S					
17 J		17	J					17 D			17 Ma	4	3		17 V			17 D					
18 V		18	V					18 L	F	F	18 Me				18 S			18 L	3	4			
19 S		19	S					19 Ma	3	4	19 J				19 D			19 Ma	5	2			
20 D		20	D					20 Me	3	4	20 V				20 L	4	3	20 Me					
21 L	4	3		21 L	4	3		21 J			21 S				21 Ma	4	3	21 J					
22 Ma	4	3		22 Ma	4	3		22 V			22 D				22 Me			22 V					
23 Me		7	23 Me	FORUM				23 S			23 L				23 J			23 S					
24 J		7	24 J					24 D			24 Ma				24 V			24 D					
25 V		7	25 V					25 L			25 Me				25 S			25 L					
26 S		26	S					26 Ma			26 J	F	F	F	26 D			26 Ma					
27 D		27	D					27 Me			27 V				27 L	3	4	27 Me					
28 L		28	L					28 J			28 S				28 Ma	3	4	28 J					
29 Ma		29	V					29 V			29 D				29 Me			29 V					
30 Me		30	S					30 S			30 L	4	3		30 J			30 S					
31 J				31 D							31 Ma	4	3		31 L			31 D					



COMPOSITION DU CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT

Henri TRAVERT
Président du Conseil de Perfectionnement
Président Société Transverse-Executive

Jean Luc BORDERELLE
Délégué syndical Groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale, Coordinateur de groupe des Sections SNB Nationales pour le CIC

Norbert CHARASCH
Président de l'ESA

Laurent COUTURIER
Courtier

Eugénie DA COSTA
Directrice générale déléguée de l'ESA

Catherine DUPERROT
Directrice contrôle Qualité et planification de l'ESA

Christophe FAUVEL
Président de la CCI Dordogne

Béatrix de GALARD
Consultante en Marketing

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

Guillaume GRANDCHAMP
Représentant du Personnel

Michel HASCOËT
Administratrice ESA

Julie LE HERAN
Référente cursus Manager de l'Assurance

Franck MANDERVELDE
Représentant du Comité Social et Économique, Conseil administration CMCIC

Jean-Yves PARRAS
Référent cursus Expert.e en Ingénierie patrimoniale

Jean Marc PETIT
Délégué général RenaSup

François PONSARD
Conseiller du Président de l'ESA

Jean-Francis RODIER
Référent cursus BTS, Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque

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

Jacques TRENEL
Coordonnateur de projets à l'ESA

Jean-Jacques VALARD
Référent cursus Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise

Philippe VARIN
Courtier

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 HUMANIS • MARSH • MÉDICALE DE FRANCE • MONDIALE ASSISTANCE • MUTEX
• LA MUTUELLE GÉNÉRALE • LE CONSERVATEUR • PACIFICA • PRÉDICA • ROYAL SUN ALLIANCE
• SNCF • SOGECA • 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.



COMPOSITION DU CONSEIL SCIENTIFIQUE

Michel HASCOËT
Président du Conseil Scientifique
Administratrice ESA

Didier ALLAUX
Représentant AGEA

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

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

Franck LAUGIER
Risk Manager
Protection des données
Direction des risques
Malakoff 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



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



POUR NOUS CONTACTER

01 85 73 31 08

✉ n.mayer@esassurances.com

□ www.esassurances.com

□ 01 85 73 31 00

Fax : 01 47 00 30 94

✉ contact@esassurances.com

www.esassurances.com



Coventry University London
University House
109-117 Middlesex Street
E1 7JF London
□ +44 (0) 20 7247 3666

www.coventry.ac.uk/london