



**ÉCOLE MULTIDISCIPLINAIRE
QUI VOUS ASSURE UN BEL AVENIR**

ÉCOLE SUPÉRIEURE D'ASSURANCES • 13 rue Fernand LÉGER 75020 PARIS

DE POST BAC AU BAC+5



Établissement d'enseignement privé technique supérieur reconnu





SOMMAIRE

3 Présentation

4 Chiffres clés

5 Architecture des formations

Post Bac

- BTS Assurance

Post Bac+2

- Bachelor Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque
- Bachelor Chargé(e) de Clientèles en Assurance & Banque option Gestion d'Actifs et de patrimoine Immobiliers (3ème année)
- Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance de Coventry University

Post Bac+3

- Manager de l'Assurance (5ème année)
- Manager de l'Assurance & Master of Science in International Insurance Management (5ème année)
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise (5ème année)
- Expert en Ingénierie Patrimoniale

20 Vie de l'ESA

21 Admission

ESA Paris représente aujourd'hui 40 ans d'expertise dans les domaines de la formation en Assurance et en Banque et fonde sa pédagogie sur l'Innovation

L'ESA, Ecole Supérieure d'Assurances, Association de la loi 1901, a été fondée en 1980. Depuis sa création, l'école a su s'imposer comme un acteur majeur des formations en Assurance, en Banque, en Gestion de Patrimoine et en Risk Management, et ce, du Niveau 5 au Niveau 7.

L'ESA qui dispose aussi d'un centre de formation des Apprentis - ESA CFA, propose des formations en alternance, des formations professionnelles continues et des formations à distance.

Former des étudiants répondant aux besoins du marché de l'emploi, telle est la priorité de l'ESA. Pas seulement, elle est une école attachée à l'excellence, soucieuse de promouvoir la diversité sociale, qui investit dans l'innovation, la digitalisation et la relation client.

Proche des milieux sociaux économiques, l'ESA est présente en France à Paris, Lyon, Toulouse, Nice, Bordeaux, Lille, Rennes, Toulon, Rouen, Metz et à l'étranger à Alger, Casablanca et Dakar.

Six cursus en alternance reconnus :

- BTS Assurance (Bac+2)
- Chargé de Clientèle Assurance & Banque (3ème année)
- Chargé de Clientèles en Assurance et Banque & Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance (3ème année)
- Manager de l'Assurance (5ème année)
- Manager de l'Assurance et Master of Science in International Insurance Management (5ème année)
- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise (5ème année)
- Expert en Ingénierie Patrimoniale (5ème année)

De par son organisation agile, la diversité et la solidité de ses enseignements, l'ESA affirme clairement ses objectifs envers chaque apprenant, réussir sa formation, réussir sa carrière professionnelle.

UNE ECOLE RECONNUE POUR SON ACCOMPAGNEMENT



Pour les candidats

Dès l'admission, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise : accès à notre Career center Job teaser, ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching

Pendant la formation, l'ESA évalue les points de progression du parcours avec l'étudiant et le tuteur en entreprise, réalise des suivis au sein de l'entreprise

Pour les entreprises



L'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils d'étudiants correspondant aux postes recherchés

Tout au long du parcours, l'ESA accompagne l'entreprise et l'étudiant dans la conduite des missions et des projets à mener pendant la formation

Nommée dans les meilleurs écoles en France au Classement SMBD EDUNIVERSAL 2021

Palmarès de l'ESA au classement national des meilleurs BACHELOR et MASTER

- 2ème au Classement Licence Assurance
- 5ème au Classement Management et Droit des Assurances
- 4ème au Classement Master Gestion des Risques Financiers, Compliance, Conformité
- 12ème au Classement Gestion de Patrimoine



Double Programme : Manager de l'Assurance & MSc in International Insurance Management de l'University de COVENTRY (UK)



+ 1000 Etudiants

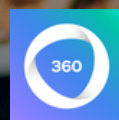
Tous nos Titres sont RNCP

ASSURANCE
BANQUE
RISK MANAGEMENT
INGENIERIE PATRIMONIALE
IMMOBILIER
RESSOURCES HUMAINES
SCIENCE DE DONNÉES

Formations du Niveau 5 au Niveau 7

Diplômes reconnus en Europe
Différents dispositifs adaptés à chaque public
ALTERNANCE
DISTANCE
CONTINUE
QUALIFIANTE
E-LEARNING
VAE

+ 350 Entreprises Partenaires



Plateforme collaborative learning

98%

de nos étudiants sont en alternance

98%

des étudiants sont satisfaits de l'enseignement

130

formateurs professionnels et spécialistes

360°

Accompagnement entreprise à

NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

Les programmes en alternance du Bac+2 à Bac+5

L'ESA propose des formations diplômantes au sein de 6 pôles d'expertise répondant aux besoins du marché du travail.

Aujourd'hui, la formation dispensée à l'ESA repose sur les fondamentaux des disciplines suivantes : Assurance, Bancassurance, Economie, Immobilier, Patrimoine, Finance, Droit, Marketing, Techniques de management, Digital, RH.

4 & 5^{ème} année

MANAGER DE L'ASSURANCE

**MANAGER DE L'ASSURANCE ET MASTER OF SCIENCE IN
INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT**

MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE

EXPERT EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

3^{ème} année

CHARGÉ DE CLIENTÈLE ASSURANCE & BANQUE

**CHARGÉ DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET
BANQUE & BACHELOR OF SCIENCE INSURANCE,
BANKING AND FINANCE**

2^{ème} année

BTS ASSURANCE

BTS ASSURANCE

Diplôme d'Etat

100 % EN ALTERNANCE

- Niveau 5 (Bac+2)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 1 sem entreprise
- Prérequis : Bac validé
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 1330 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les deux années de la formation qui préparent au diplôme d'État BTS Assurance permettent aux étudiants de découvrir et d'assimiler l'environnement économique et juridique du secteur de l'Assurance.

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.

DÉBOUCHÉS

- Téléconseiller en assurances
- Gestionnaire de contrats
- Chargé d'indemnisation
- Conseiller commercial en assurances
- Collaborateur d'agent d'assurances/ courtage
- Assistant chef de produit en assurances
- Attaché commercial



Digital Prima Solution
MasterClass (Cours de révisions individuels)
Professeurs membres de jury BTS
Simulations d'oraux

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

EVALUATIONS DU DIPLÔME

L'étudiant est évalué sur 7 unités : U1, U2, U3.1, U3.2, U4.1, U4.2, U5 en épreuves finales.



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Culture générale et expression

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

Anglais

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...

Culture professionnelle et suivi du client

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 oeuvre 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.

Développement commercial et conduite d'entretien

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.

Gestion des sinistres

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.

Accueil en situation de sinistre

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.

Communication digitale

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.

Poursuite d'études

- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque
- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque & Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance

90%

Taux de poursuite
en 3^{ème} année

Taux de réponse de 75%

Les chiffres clés 2018/2019

97.1%

Taux de réussite au BTS 2021
ESA n°1 en Ile de France au
BTS Assurance en Alternance

78.8%

Taux de réussite au BTS

91%

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise
(sur la base des connaissances acquises)

89%

des étudiants sont satisfaits
des enseignements

89%

des étudiants sont
satisfaits de la formation

BACHELOR CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP

100 % EN ALTERNANCE

- Niveau 6 (équivalence Bac+3)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 1 sem entreprise
- Prérequis : Bac+2 validé
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 534 heures
- Option facultative "Gestion d'Actifs et de Patrimoine Immobiliers (140 heures)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

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

DÉBOUCHÉS

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

Formation classée 2ème
meilleur Bachelor en France
dans la catégorie "Assurance"
(EDUNIVERSAL SMBG) 2021



ADMISSION & EVALUATIONS

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

Chargé(e) de Clientèles Assurance Banque

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

BLOCS DE COMPÉTENCES

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.
2. Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client
3. Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque
4. Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

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.

- Révision des fondamentaux de l'assurance
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et 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
- Projet d'entreprise

Bloc 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client
- Risque des professionnels (Multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant)
- Evolution du comportement du consommateur face aux assurances
- Financement des professionnels
- Assurances collectives
- Conventions des règlements de sinistre
- Garantie emprunteur (Loi Hamon, Bourquin)
- Projet d'entreprise

Bloc 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque

- Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque
- Fiscalité du particulier

- Réassurance et coassurance (exemple décès d'un homme clé)
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing Mobile
- Le capital risque et le capital investissement
- Les banques de financement et investissement
- Analyse financière et gestion de portefeuille
- La gestion des risques financiers
- Finance internationale
- Projet d'entreprise

Bloc 4 : Fidéliser et développer son 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 clients
- Projet d'entreprise

• Anglais

Bloc 5 : Gestion d'Actifs et de Patrimoine Immobiliers (OPTION)

Cadres juridique des professionnels de l'immobilier
Les contrats de vente d'immeubles, chronologie des étapes
Droit des baux commerciaux / Baux d'habitation
Droit de la copropriété, statut de l'immeuble, organes et rôles. Calcul des majorités

VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Bachelor Chargé de Clientèles en Assurance et Banque de l'ESA
- Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque, Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP
- European Bachelor of Science, spécialité Insurance et Banking, accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)

POURSUITE APRÈS LA 3ÈME ANNÉE

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



" Je suis actuellement en alternance chez Zurich Insurance en tant que Gestionnaire sinistre des assurances des flottes automobiles. Pour l'année prochaine, je souhaiterais intégrer le « Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise » pour répondre aux besoins grandissants des sociétés de recourir à des experts en Gestion des Risques."
Eddy BEN. - Etudiant en Chargé de Clientèle Assurance et Banque (Bac+3)

Les chiffres clés 2019/2020

98.7% Taux de réussite du Bachelor

100%

Taux d'embauche à la sortie de cette formation

91%

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89%

des étudiants sont satisfaits des enseignements

89%

des étudiants sont satisfaits de la formation

Double diplôme international

100 % EN ALTERNANCE

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES ASSURANCE ET BANQUE

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP

+

BACHELOR OF SCIENCE INSURANCE, BANKING AND FINANCE



- Niveau 6 (équivalence Bac+3)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 1 sem entreprise
- Prérequis : Bac+2 validé / destiné aux étudiants ayant un TOEIC 650
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 881 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

Dans le cadre de son partenariat avec **Coventry University**, l'ESA a conçu un double programme « Chargé(e) de Clientèles Assurance Banque » et le "Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance " avec un enseignement en anglais et en français.

Le « Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance » permet de compléter par un approfondissement des compétences en Finance.

Les cours des six modules du BSc Insurance, Banking and Finance sont dispensés, sauf exception, **le lundi et le mardi en anglais** de chaque semaine à l'ESA.

DÉBOUCHÉS



- Chargé de comptes internationaux
- Chargé de clientèle dans une banque réseau
- Chargé de clientèle dans une société d'assurance
- Ingénieur Commercial
- Conseiller en Assurance-finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances produits internationaux
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

Formation classée 2ème meilleur Bachelor en France dans la catégorie "Assurance" (EDUNIVERSAL SMBG)



ADMISSION & EVALUATIONS

Dossier de candidature

Tests en ligne et entretien de motivation

Validation sous 8 jours par le Jury

BSc Insurance Banking and Finance

Validation des 6 modules internationaux

Chargé(e) de Clientèles Assurance Banque

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

BLOCS DE COMPÉTENCES

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.
2. Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client
3. Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque
4. Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

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.

- Révision des fondamentaux de l'assurance
- Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et 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
- Projet d'entreprise

Bloc 2. Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

- Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client
- Risque des professionnels (Multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant)
- Evolution du comportement du consommateur face aux assurances
- Financement des professionnels
- Assurances collectives
- Conventions des règlements de sinistre
- Garantie emprunteur (Loi Hamon, Bourquin)
- Projet d'entreprise

Bloc 3. Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque

- Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque
- Fiscalité du particulier
- Réassurance et coassurance (exemple décès d'un homme clé)
- Analyse du bilan d'une entreprise
- Marketing Mobile

- Le capital risque et le capital investissement
- Les banques de financement et investissement
- Analyse financière et gestion de portefeuille
- La gestion des risques financiers
- Finance internationale
- Projet d'entreprise

Bloc 4 : Fidéliser et développer son 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 clients
- Projet d'entreprise

- Anglais

Bloc International

Les cours des six modules du BSc Insurance, Banking and Finance sont dispensés, sauf exception, le lundi et le mardi en anglais de chaque semaine à l'ESA.

- Module 1 : International Finance,
- Module 2 : Financial Risk Management,
- Module 3 : Corporate and Investment Banking,
- Module 4 : Venture Capital and Private Equity,
- Module 5 : Investment Analysis and Portfolio Management,
- Module 6 : Final Major Project in Insurance, Banking and Finance.

VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Bachelor Chargé de Clientèles en Assurance et Banque de l'ESA
- Bachelor of Science Insurance, Banking and Finance de l'Université de Coventry à Londres
- Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque, Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP
- European Bachelor of Science, spécialité Insurance et Banking, accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)

POURSUITE APRÈS LA 3ÈME ANNÉE

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



" Je suis actuellement en alternance chez Zurich Insurance en tant que Gestionnaire sinistre des assurances des flottes automobiles. Pour l'année prochaine, je souhaiterais intégrer le « Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise » pour répondre aux besoins grandissants des sociétés de recourir à des experts en Gestion des Risques."
Eddy BEN. - Etudiant en Chargé de Clientèle Assurance et Banque (Bac+3)

Les chiffres clés 2019/2020

100%

Taux d'embauche à la sortie de cette formation

91%

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89%

des étudiants sont satisfaits des enseignements

89%

des étudiants sont satisfaits de la formation

MANAGER DE L'ASSURANCE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP

100 % EN ALTERNANCE

- Niveau 7 (équivalence Bac+5)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 3 sem entreprise
- Prérequis : Bac+3 validé
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 1335 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

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

DÉBOUCHÉS

- Inspecteur commercial
- Souscripteur Inspecteur-Vérificateur de risques
- Chargé d'études marketing
- Courtier d'Assurances
- Agent général d'assurances
- Gestionnaire de Patrimoine

Formation classée 4ème
meilleur MASTER en France
dans la catégorie "Droit des
Assurances" (EDUNIVERSAL
SMBG 2021)



ADMISSION & EVALUATIONS

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

Manager de l'Assurance

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

BLOCS DE COMPÉTENCES

1. Manager la souscription des risques d'entreprise
2. Manager l'indemnisation des garanties données souscrites par les risques d'entreprise
3. Manager les supports transversaux et techniques de la société d'assurance
4. Manager le développement des portefeuilles d'assurances



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 : Manager la souscription des risques d'entreprise

Introduction au management et à la transformation numérique de l'économie
 Risk management
 Réassurance, coassurance, titrisation
 Lloyd's, Risques Politiques
 Risques Industriels
 Responsabilité civile des entreprises
 Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux
 Bases comptables et financières des entreprises
 Assurance construction
 Responsabilité des collectivités locales
 Assurance transport (terrestre, maritime, aviation)
 Assurance RC des entreprises de transport
 Assurance crédit
 Programmes internationaux
 Les risques environnementaux créés ou subis lors de l'activité d'une entreprise

Bloc 2 : Manager l'indemnisation des garanties données souscrites par les risques d'entreprise

Lutte contre la fraude à l'assurance
 Gestion entre collègues ayant pour objet de résoudre un problème
 Approche actuarielle
 Assurances collectives
 Mise en place d'une structure de crise comprenant la mise en place de plans de retrait et rappels de produits
 Droit des successions
 Droit fiscal et contrôle fiscal
 Démarchage et Lois Bancaires
 Banque, les moyens de paiement, les différents types de crédit
 Bancassurance
 Environnement juridique et déontologique du CGP
 Protection juridique

Bloc 3 : Manager les supports transversaux et techniques de la société d'assurance

Solvabilité II et le rôle de l'actuariat
 Analyse Financière
 Data Analyst
 Big Data et objets connectés dans l'assurance
 Distribution dans l'Assurance
 Europe de l'Assurance
 Assistance : Assurance de demain
 Assurance vie – Epargne
 Régimes Patrimoniaux
 Mécanisme de la retraite : retraite du particulier et patrimoine social
 Droit Immobilier
 Marché financier et gestion de Portefeuille
 La gestion Collective
 Méthodologie de l'analyse patrimoniale

Bloc 4 : Manager le développement des portefeuilles d'assurances

Marketing Management
 Approche Marketing et cours produits
 Web Marketing
 Réseaux Sociaux et approche client

Chef de projet digital marketing dans l'entreprise - E-Learning (MOOC) Anglais

VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Manager de l' Assurance et Banque de l'ESA - Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- European Master of Science in Business Spécialité Insurance Manager », accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)



Marie QUIEDEVILLE
 Etudiante en 2ème année du Manager de l'Assurance (BAC+5)

" Je suis actuellement en alternance chez un Agent général AXA en tant que collaboratrice Particuliers & Professionnels. Après mon Bac, j'ai décidé d'intégrer l'ESA pour y effectuer l'intégralité de mes études. Au sein du cabinet où j'effectue mon alternance, j'ai eu la chance d'exercer des tâches polyvalentes ce qui m'a permis d'enrichir mes compétences professionnelles. L'agent général s'est montré disponible et a veillé à me confier des tâches en lien avec les thèmes abordés en formation. L'ESA a été pour moi une expérience qui m'a beaucoup apporté dans la définition de mes projets professionnels. "

Les chiffres clés 2019/2020

99.2% Taux de réussite

81%

Taux d'embauche à la sortie de cette formation

91%

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89%

des étudiants sont satisfaits des enseignements

89%

des étudiants sont satisfaits de la formation

Double diplôme international

100 % EN ALTERNANCE



MANAGER DE L'ASSURANCE

+

MASTER OF SCIENCE INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT

Obtenez en 2 ans un Diplôme français de Niveau 7 et un Master d'une Grande Université Britannique

- Niveau 7 (équivalence Bac+5)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 3 sem entreprise
- Prérequis : Bac+3 validé + 800 points au TOEIC
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 1020 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce cursus est une formation spécialisée en assurances privilégiant l'intégration professionnelle. Il répond en effet au besoin grandissant des sociétés d'assurances de s'entourer de collaborateurs formés et compétents en proposant un enseignement approfondi dans les matières associées à ce secteur. Management, marketing, relations humaines, maîtrise de la langue anglaise et de l'information viennent donc élargir et enrichir cette formation.

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

DÉBOUCHÉS



- Inspecteur commercial
- Souscripteur Inspecteur-Vérificateur de risques
- Chargé d'études marketing
- Courtier d'Assurances
- Agent général d'assurances
- Gestionnaire de Patrimoine



Formation en Assurance, Marketing, Finance et Management dont 50 % de l'enseignement est en anglais.

ADMISSION & EVALUATION

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

Manager de l'Assurance & MSc International insurance Management
Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

BLOCS DE COMPÉTENCES

1. Manager la souscription des risques d'entreprise
2. Manager l'indemnisation des garanties données souscrites par les risques d'entreprise
3. Manager les supports transversaux et techniques de la société d'assurance
4. Manager le développement des portefeuilles d'assurances
5. Bloc International



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 : Manager la souscription des risques d'entreprise

Introduction au management et à la transformation numérique de l'économie

Risk management

Réassurance, coassurance, titrisation

Lloyd's, Risques Politiques

Risques Industriels

Responsabilité civile des entreprises

Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux

Bases comptables et financières des entreprises

Assurance construction

Responsabilité des collectivités locales

Assurance transport (terrestre, maritime, aviation)

Assurance RC des entreprises de transport

Assurance crédit

Programmes internationaux

Les risques environnementaux créés ou subis lors de l'activité d'une entreprise

Bloc 2 : Manager l'indemnisation des garanties données souscrites par les risques d'entreprise

Lutte contre la fraude à l'assurance

Gestion entre collègues ayant pour objet de résoudre un problème

Approche actuarielle

Assurances collectives

Mise en place d'une structure de crise comprenant la mise en place de plans de retrait et rappels de produits

Droit des successions

Droit fiscal et contrôle fiscal

Démarchage et Lois Bancaires

Banque, les moyens de paiement, les différents types de crédit

Bancassurance

Environnement juridique et déontologique du CGP

Protection juridique

Bloc 3 : Manager les supports transversaux et techniques de la société d'assurance

Solvabilité II et le rôle de l'actuariat

Analyse Financière

Data Analyst

Big Data et objets connectés dans l'assurance

Distribution dans l'Assurance

Europe de l'Assurance

Assistance : Assurance de demain

Assurance vie – Epargne

Régimes Patrimoniaux

Mécanisme de la retraite : retraite du particulier et patrimoine social

Droit Immobilier

Marché financier et gestion de Portefeuille

La gestion Collective

Méthodologie de l'analyse patrimoniale

Bloc 4 : Manager le développement des portefeuilles d'assurances

Marketing Management

Approche Marketing et cours produits

Web Marketing

Réseaux Sociaux et approche client

Chef de projet digital marketing dans l'entreprise - E-Learning (MOOC)

Anglais

Bloc International

- Managerial and insurance finance
- International corporate strategy in insurance
- Marketing in a global age
- International project management and risk in insurance
- Business and management research methods
- Leading in a changing world
- Business ethics, regulation and corporate social responsibilities
- International hrn strategies
- International insurance and reinsurance issues
- Dissertation

VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Manager de l' Assurance et Banque de l'ESA - Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- Master of Science in International Insurance Management de l'Université de Coventry à Londres
- European Master of Science in Business Spécialité Insurance Manager », accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Les chiffres clés 2019/2020

81%

Taux d'embauche à la sortie de cette formation

89%

des étudiants sont satisfaits des enseignements

91%

des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89%

des étudiants sont satisfaits de la formation

MANAGER DES RISQUES ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP

100 % EN ALTERNANCE

- Niveau 7 (équivalence Bac+5)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 3 sem entreprise
- Prérequis : Bac+3 validé
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 1350 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Sensible à l'intérêt grandissant que suscitent les problématiques liées à la gestion des risques au sein des entreprises, et consciente des besoins que la plupart de ces mêmes entreprises ont désormais de s'entourer de Risk Manager ou de consultants spécialisés en Risk Management performants, l'Ecole Supérieure d'Assurances a mis en place un cursus de formation de deux ans en Risk Management.

L'objectif de ce programme est de fournir :

- la démarche générale d'audit et les principales techniques
- une méthodologie qui s'applique à tout type de risque
- les différents outils à la disposition des entreprises pour le transfert ou la rétention des risques
- des outils de prévention et d'action

DÉBOUCHÉS

- Souscripteur Grandes Entreprises au sein d'une société d'assurance
- Chargé de clientèle Grandes Entreprises au sein d'un cabinet de courtage
- Risk Manager Junior au sein d'une entreprise
- Financial Risk Manager
- Collaborateur en cabinet de courtage

Formation classée 4^{ème}
meilleur MASTER en France
dans la catégorie "Risques et
Conformité" (EDUNIVERSAL
SMBG) 2021



ADMISSION & EVALUATIONS

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

BLOCS DE COMPÉTENCES

1. Prémunir l'entreprise contre les risques
2. Conseiller la mise en œuvre d'une culture du risque au sein de l'entreprise
3. Manager la mise en place et diriger le suivi d'un plan de continuité d'activité



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Le management des risques représentant un enjeu de plus en plus important au sein des directions des entreprises, le Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise occupe un poste stratégique reconnu et intégré auprès des dirigeants.

Les activités d'audit, de développement de la culture du risque au sein des entreprises et de management pour mieux garantir l'entreprise contre les risques auxquels elle s'expose tout en obtenant une réduction des coûts des assurances forment les trois fonctions principales de son métier :

Bloc 1 : Prémunir l'entreprise contre les risques

Identifier les risques auxquels est exposée l'entreprise pour conseiller la direction sur une meilleure gouvernance des risques, notamment par la conduite d'audit des risques et la réalisation d'une cartographie des risques de l'entreprise.

Prouver sa capacité à analyser le cycle de gestion d'une entreprise.

Cerner les risques assurables ou non.

S'assurer que les sociétés d'assurances ont la solidité financière pour couvrir les risques qu'elles ont accepté de garantir.

Bloc 2 : Conseiller la mise en œuvre d'une culture du risque au sein de l'entreprise

Développer une culture du risque auprès des salariés de l'entreprise.

Convaincre la direction générale de conduire une politique susceptible d'aboutir à un niveau de sécurité optimum.

Présenter un plan de prévention et de réduction des risques.

Conseiller l'ordonnancement dans la mise en œuvre des actions retenues.

Procéder périodiquement à des expertises pour s'assurer de la mise en place des mesures retenues.

Bloc 3 : Manager la mise en place et diriger le suivi d'un plan de continuité d'activité

Lancer des appels d'offres pour obtenir les meilleures conditions tarifaires du marché.

Obtenir des mesures de prévention et de contrôle des risques, en réduisant le coût de la couverture assurantielle.

Proposer la création d'une captive.

Établir un plan de continuité et exercer la responsabilité hiérarchique du service des assurances.



VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Manager des Risques et des Assurances de l'Entreprise, Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- European Master of Science in Business Spécialité Risk Management and Insurance, accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Auditer les risques auxquels l'entreprise est confrontée pour évaluer et déterminer la couverture des risques qui peuvent être pris en charge par les assureurs et ceux qui resteront portés par l'entreprise ;
- Classer les risques identifiés par l'audit en fonction de la réglementation, de leur temporalité, de leur spécialité, de leur gravité, ce pour concevoir les moyens de réduire la probabilité de leur occurrence
- Réaliser la cartographie des risques
- Auditer les contrats des sociétés d'assurances
- Présenter à un plan de prévention et de réduction des risques permettant de conduire une politique susceptible d'aboutir à un niveau de sécurité optimum
- Veiller à l'ordonnancement des actions
- Développer des actions de sensibilisation
- Mettre en place un Plan de Continuité d'Activité (PCA) permettant à l'entreprise de poursuivre l'activité en mode dégradé ou avec une reprise des activités des plus critiques au moins critiques.

Les chiffres clés 2019/2020

97% Taux de réussite

93% Taux d'embauche à la sortie de cette formation

91% des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89% des étudiants sont satisfaits des enseignements

89% des étudiants sont satisfaits de la formation



EXPERT(E) EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP

100 % EN ALTERNANCE

- Niveau 7 (équivalence Bac+5)
- Formation en alternance
- Rythme : 1 sem école / 3 sem entreprise
- Prérequis : Bac+3 validé
- Rentrée : Septembre 2021
- Contrat : Apprentissage & Professionnalisation
- Volume horaire : 1165 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

DÉBOUCHÉS

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

Formation classée 12ème
meilleur MASTER en France
dans la catégorie "Patrimoine"
(EDUNIVERSAL SMBG) 2021



Nos partenaires



BNP PARIBAS



ADMISSION & EVALUATION

Dossier de candidature
Tests en ligne
Entretien de motivation
Validation sous 8 jours par le Jury

Expert en Ingénierie Patrimoniale

Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire professionnel, Grand oral

TÉMOIGNAGE



GOBIE CHANDRA

" J'ai trouvé mon alternance grâce au Forum ESA qui nous met directement en contact avec des grandes compagnies d'assurances, des courtiers, des mutuelles. J'ai effectué mon alternance en tant que consultant en Gestion de Patrimoine chez Euclide Financement & Alphaphi où j'ai pu travailler sur de nombreuses fonctions aussi bien dans la gestion d'Actifs que dans la gestion de Passifs. L'ESA m'a apporté tant humainement que professionnellement et m'a offert la possibilité de rencontrer des employeurs de qualité et de décrocher un poste en CDI en tant que CGP. "

Etudiant en 2ème année de l'Expert en Ingénierie Patrimoniale (Bac+5)



PROGRAMME

- Structurer, développer et pérenniser son activité d'expert en ingénierie patrimoniale dans le respect de la réglementation et de la déontologie
- Réaliser le diagnostic patrimonial d'un client en termes d'existant, d'attentes, de besoins et de comportements
- Analyser les environnements économiques et financiers impactant un patrimoine, identifier les investissements possibles de façon à aider le client dans ses décisions
- Analyser l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille
- Analyser l'impact des dispositifs de protection de la personne sur le patrimoine
- Analyser l'impact de l'environnement fiscal sur le patrimoine
- Réaliser le diagnostic patrimonial d'un client et le conseiller sur la stratégie patrimoniale à adopter
- Accompagner un entrepreneur dans sa gestion patrimoniale
- Accompagner et suivre un client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial en fonction des évolutions environnementales et contextuelles pouvant l'impacter



Préparation et passage de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers)



EDITIONS
FRANCIS LEFEBVRE

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



VALIDATION DU DIPLÔME

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

- Expert(e) en Ingénierie Patrimoniale, Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP
- European Master of Science in Business, Spécialité Financial Planning, accrédité E.A.B.H.E.S
- Capacité professionnelle en assurance pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en assurances de niveau 1
- Capacité professionnelle pour les intermédiaires en opérations de banque et de services de paiement (IOBSP) de niveau 1.
- AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) auprès de l'ANACOFI
- Préparation à la certification CGPC
- En partenariat avec les éditions Francis LEFEBVRE, l'éditeur du logiciel « I DIXIT »



COMPÉTENCES VISÉES

- La structuration, la conformité et le développement de l'activité de l'expert en ingénierie patrimoniale,
- Le recueil et l'analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial d'un client,
- L'analyse de l'impact de l'environnement économique et financier
- L'analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit de la famille et en droit privé (patrimoine mobilier et immobilier),
- L'analyse de la protection de la personne : analyse des fondamentaux des couvertures de retraite et de prévoyance, impacts des dispositifs financiers sur le patrimoine de la personne, solutions de protection de la personne et de son patrimoine,
- L'analyse de l'environnement fiscal du patrimoine : analyse des fondamentaux de la fiscalité française des personnes physiques et détermination de l'assiette fiscale et des montants d'imposition,
- Réalisation du diagnostic client et conseil sur la stratégie patrimoniale à adopter,
- Accompagnement de l'entrepreneur dans sa gestion patrimoniale : analyse de l'environnement juridique du patrimoine de la personne morale et de la protection du dirigeant, constitution et gestion du patrimoine de l'entrepreneur, cession et transmission de la personne morale.

Les chiffres clés 2019/2020

95.7% Taux de réussite

34K€ Salaire moyen à la sortie de la formation (sans commissions)

100% Taux d'embauche à la sortie de cette formation

92% des étudiants sont satisfaits de l'entreprise (sur la base des connaissances acquises)

89% des étudiants sont satisfaits des enseignements

89% des étudiants sont satisfaits de la formation

VIE DE L'ESA - BDE



Un lieu de vie et de formation unique

Les infrastructures présentes à l'école alliées à des équipes au service des étudiants font du site un lieu de vie et de formation unique. En complément de la formation académique reçue par les étudiants, une vie associative riche et diversifiée leur est proposée.



Un réseau de diplômés puissant et solidaire

Chaque année, notre réseau s'enrichit de nouvelles promotions qui naissent et font vivre les liens entre anciens et nouveaux élèves. En effet, grâce à nos événements, nos anciens ont constitué un réseau efficace tant au niveau personnel que professionnel. Cette implication, jamais démentie, offre au réseau des anciens de l'ESA une belle vitalité qui assure le rayonnement de nos écoles auprès des professionnels en France comme à l'international.



Au cœur du Patrimoine Parisien

Situés dans un immeuble moderne, les salles de cours et les bureaux de l'ESA se trouvent au cœur du triangle historique République/Bastille /Nation.

ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LE BDE

Le Bureau des Etudiants organise des événements et des soirées, dans le but de permettre aux étudiants de se rencontrer dans un autre contexte que le cadre de leurs études.

Les événements organisés par le Bureau des Etudiants (BDE) de l'ESA visent à favoriser l'intégration des élèves et renforcer la cohésion et l'esprit de solidarité entre les étudiants de l'école, dans une ambiance et un contexte festifs.

Les principaux rendez-vous marquant de l'année scolaire auxquels le BDE convie les étudiants de l'ESA sont les suivants :

- Le Weekend d'intégration,
- Le tournoi de foot
- Le séjour au ski
- Soirées étudiantes, Gala, After Works
- Participation à un événement sportif à caractère caritatif,
- Voyage dans une ville européenne...



ADMISSION

Intégrez l'ESA Paris en 4 étapes

1

Dossier de candidature à télécharger et à envoyer complété avec les pièces jointes à :

Ecole Supérieure d'Assurances
Service admissions,
13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

2

5 tests sous forme de QCM sont envoyés au candidat :

- Français
- Anglais
- Culture générale
- Logique
- Connaissances en Assurances (à l'exception des BTS)



4

La réponse définitive d'admission est communiquée sous 8 jours.

3

Entretien de motivation avec la Responsable de la formation

ESA, reconnue pour son accompagnement

Dès votre intégration au sein de l'ESA, le Pôle Entreprise vous contacte pour un **accompagnement personnalisé** qui peut prendre plusieurs formes:

- Ateliers employabilité
- Accès au Career Center ESA
- Simulations d'entretien
- Coachings professionnels
- Accès au réseau entreprises



ASSUREZ-VOUS UN BEL AVENIR

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCES - CFA

13 rue Fernand Léger 75020 PARIS

Tél : 01 47 00 17 26

www.esassurances.com - contact@esassurances.com

Établissement d'enseignement privé technique supérieur reconnu



CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique