



ESA
ÉCOLE SUPÉRIEURE
D'ASSURANCES

FORMATIONS EN ALTERNANCE

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT PRIVÉ
TECHNIQUE SUPÉRIEUR RECONNUS

EXCELLENCE

ENGAGEMENT

INNOVATION



À L'ESA, nous nous engageons à offrir des formations de qualité grâce à une équipe pédagogique impliquée, tout en cultivant une approche humaine et responsable. Notre engagement repose sur l'éthique et une attention particulière aux enjeux sociétaux, préparant nos étudiants à devenir des professionnels conscients et compétents. Par l'intégration des dernières avancées technologiques et l'anticipation des défis de demain, nous offrons un cadre dynamique et innovant, propice à l'épanouissement et à la réussite de chacun.

UNE ÉCOLE PROFESSIONNALISANTE

L'ESA, École Supérieure d'Assurances, fondée en 1980, est un acteur clé des formations en Assurance, Banque et Gestion de Patrimoine à Paris.

Association Loi de 1901, l'ESA propose des formations en alternance, continues et à distance, conçues avec des experts pour offrir des compétences adaptées à l'assurance, à la banque, aux risques et la gestion de patrimoine.

Avec un suivi individualisé et des programmes actualisés, l'ESA garantit la réussite de ses étudiants. Plus de 1 500 élèves sont formés chaque année pour intégrer des secteurs en constante évolution.



ÉDITO

À l'ESA, notre objectif est de former les professionnels de demain dans les secteurs clés de la banque, de l'assurance, des risques et de la gestion de patrimoine. Grâce à nos formations en alternance et continues, nous offrons à chaque étudiant la possibilité de se former à la fois sur le terrain et en profondeur, tout en s'adaptant aux évolutions rapides du marché.

L'alternance permet à nos étudiants d'acquérir des compétences pratiques directement en entreprise, tandis que nos programmes de formation continue sont conçus pour accompagner les professionnels dans l'actualisation de leurs compétences. Nous mettons un point d'honneur à offrir des formations d'excellence, alliant savoir-faire et innovation, dans un environnement dynamique et tourné vers l'avenir.



Patrick GUÉZAIS
Président Directeur Général

CHIFFRES CLÉS

+ de **1500**
ÉTUDIANTS

8000
ANCIENS
DIPLÔMÉS

100%
DE NOS ÉTUDIANTS
SONT EN
ALTERNANCE

87%
des étudiants sont satisfaits
de l'enseignement en 2025

3 PROGRAMMES
INTERNATIONAUX
EN ALTERNANCE

ACCOMPAGNEMENT
ENTREPRISE À
360°

+ de **400**
ENTREPRISES
PARTENAIRES

+ de 25
ÉCOLES
PARTENAIRES

39K
SALAIRE MOYEN
ANNUEL BRUT

NOS ÉCOLES PARTENAIRES

L'ESA compte plus de 25 écoles partenaires dans toute la France qui dispensent nos formations suivantes :

- Bachelor Chargé.e de Clientèles en Assurance & Banque (3e année)
- Manager de l'Assurance (5e année)
- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise (5e année)
- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale (5e année)

RÉSEAUX RENASUP

BRIEVE ●	METZ ● ●
Lycée Bahuet	Institut de La Salle
CHOLET ●	NICE ●
Lycée La Providence	Établissement Saint Vincent de Paul
DOUILLENS ●	POITIERS ●
Lycée Montalembert	Campus Saint Jacques de Compostelle
GRENOBLE ● ●	REIMS ●
Institutions Les Charmilles	Groupe Saint Michel
LE HAVRE ●	RENNES ●
Lycée Jeanne d'Arc	Groupe Saint Jean Lycée de La Salle
LILLE ●	ROUEN ● ●
Campus La Salle	Institution Sacré Coeur
LYON ● ●	TOULON ●
Centre de formation Saint-Marc	Campus Marie France
MARSEILLE ● ●	TOURS ●
Lycée Charles PEGUY	Lycée Sainte Marguerite
	TOURCOING ●

HORS RENASUP

BAYONNE - TALIS-BS	●
BÉZIERS - Ruffel	●
BORDEAUX - TALIS	●
BREST QUIMPER - ITC	●
CAEN - E2SE	● ●
MARTINIQUE - ESSENTIA	●
MÉRIGNAC - Noschool ex IF2E	● ●
PARIS - Talis Paris	● ●
TOULOUSE - VIDAL	● ● ●
STRASBOURG - ECP Apprentissage	● ●

La diversité et la solidité de ses enseignements ont permis à l'école de bénéficier d'une reconnaissance au niveau **national et international** notamment en :

- Algérie avec l'INSAG
- Maroc avec l'ESCA
- Sénégal avec l'IFAGE



PROCESSUS D'ADMISSION

N'ATTENDEZ PAS POUR VOUS INSCRIRE !

On s'occupe de votre alternance

LES 4 ÉTAPES POUR INTÉGRER UNE FORMATION EN ALTERNANCE

1

DOSSIER DE CANDIDATURE

À remplir en ligne sur notre site internet

→ formation-assurances.esaassurance.com

2

TESTS EN LIGNE

Des QCM sont envoyés au candidat : français, anglais, culture générale, logique, assurances.

3

ENTRETIEN DE MOTIVATION

Entretien de motivation en visioconférence avec la/le responsable de la formation.

4

DÉCISION DU JURY

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

ACCOMPAGNEMENT ALTERNANCE

L'Ecole Supérieure d'Assurances a placé l'alternance au coeur de son projet pédagogique.

À l'ESA, nous vous aidons à trouver une alternance adaptée à vos ambitions professionnelles.

Grâce à notre réseau d'entreprises partenaires, le Pôle Relations Entreprises organise des job dating et des entretiens collectifs pour faciliter votre placement. Une méthodologie qui garantit un accompagnement optimal.

1.

Dès votre admission, un entretien individuel est programmé par un coach professionnel pour la refonte de votre CV, pour apprendre à développer votre réseau, appréhender un entretien, mettre en place une méthodologie de recherche d'alternance...

2.

Assister aux job dating : des sessions de recrutement organisées pour nos candidats admis, dont le Job dating ALTERNANCE qui regroupe plus de 80 entreprises.

Votre carrière débute dès votre admission à l'ESA

L'ESA a toujours développé des partenariats avec des entreprises de l'assurance, de la banque, de la finance...

Notre démarche est de proposer, en lien avec les obligations du marché, des formations conformes et adaptées au monde de l'entreprise et à ses exigences.

Véronique Jane KOGAN

Directrice des Relations Entreprises



+98%

des étudiants inscrits à l'ESA décrochent leur alternance grâce à nos équipes pour la rentrée.



5 BONNES RAISONS

DE REJOINDRE L'ESA

01

UN CORPS PROFESSIONAL EXPERT ET ENGAGÉ :

À l'ESA, vous êtes encadrés par des enseignants issus des milieux académiques et professionnels, experts dans leurs domaines. Leur approche innovante et connectée aux besoins du marché vous garantit un apprentissage concret et impactant. Plus qu'une formation, nous vous offrons les clés pour exceller dans vos carrières et devenir des acteurs reconnus du monde professionnel.

03

DES PROGRAMMES INTERNATIONAUX D'ENVERGURE :

À l'ESA, nous vous offrons l'opportunité unique de développer une carrière internationale grâce à notre partenariat privilégié avec Coventry University London. Ce partenariat vous permet d'obtenir un double diplôme, reconnu en France et à l'étranger, qui valorisera votre profil sur un marché globalisé. Préparez-vous à vivre une expérience enrichissante, à élargir vos horizons et à accéder aux opportunités professionnelles les plus prestigieuses.

05

UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE :

L'ESA vous prépare à intégrer un secteur en constante évolution grâce à une pédagogie innovante et des partenariats avec des entreprises pionnières. En développant des compétences adaptées aux besoins du marché, vous devenez un acteur clé, prêt à relever les défis d'un environnement professionnel dynamique.

02

ACCOMPAGNEMENT RIGoureux ET PERSONNALISÉ :

À l'ESA, vous bénéficiez d'un accompagnement individualisé tout au long de votre parcours. Que ce soit pour votre orientation, vos choix académiques ou votre insertion professionnelle, nos équipes sont à vos côtés pour répondre à vos besoins spécifiques et valoriser vos talents. Grâce à des conseils sur mesure, vous développez une vision claire de votre futur et atteignez vos objectifs professionnels dans les meilleures conditions.

04

UNE EXCELLENCE RECONNUE :

Depuis plus de 45 ans, l'ESA incarne l'excellence dans la formation aux métiers de l'assurance, de la banque, du risque et de la gestion de patrimoine. Nos étudiants bénéficient d'un enseignement rigoureux et de qualité, adapté aux attentes des recruteurs. Cette exigence se reflète dans nos résultats : un taux élevé d'insertion professionnelle et une reconnaissance durable auprès des entreprises.

NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

100% de nos titres
sont inscrits au RNCP et donc
reconnus par l'Etat.

BAC +2

**1^{RE} & 2^E
ANNÉE**

(contrat de 2 ans)

BTS Assurance

BAC +3

TITRE RNCP DE NIVEAU 6

**3^E
ANNÉE**

(contrat d'1 an)

Bachelor Chargé.e de Clientèles en Assurance
et Banque

🇬🇧 Bachelor Chargé.e de Clientèles en Assurance et
Banque & Bachelor of Science in insurance, Banking
and Finance de Coventry University London

BAC +5

TITRE RNCP DE NIVEAU 7

**4^E & 5^E
ANNÉE**

(contrat de 2 ans)

Manager de l'Assurance

Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise

Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

🇬🇧 Manager de l'Assurance & Master of Science in
International Insurance Management en partenariat
avec Coventry University London

🇬🇧 Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
& Master of Science in Data Management and Cyber
Security en partenariat avec Coventry University
London

🇬🇧 (Double diplôme international)

RYTHME D'ALTERNANCE

BAC +2 (BTS - DIPLÔME D'ÉTAT)

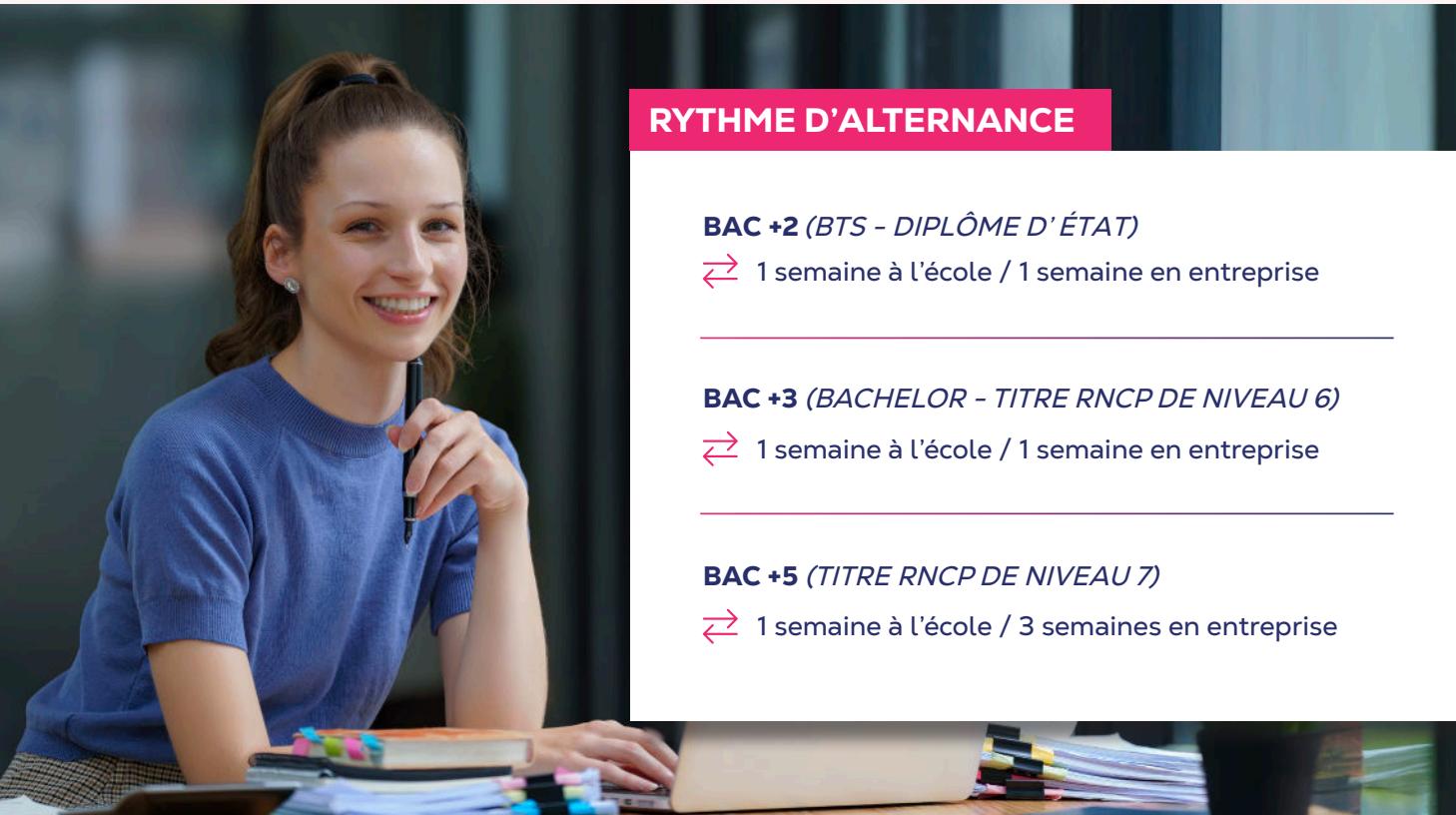
↔ 1 semaine à l'école / 1 semaine en entreprise

BAC +3 (BACHELOR - TITRE RNCP DE NIVEAU 6)

↔ 1 semaine à l'école / 1 semaine en entreprise

BAC +5 (TITRE RNCP DE NIVEAU 7)

↔ 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise



BTS ASSURANCE

Diplôme d'État



Niveau 5 (Bac +2)



Formation
en alternance



DURÉE

2 ans



RYTHME

1 semaine école / 1
semaine entreprise



PRÉREQUIS

Bac validé



RENTRÉE

Septembre



CONTRAT

Apprentissage &
Professionnalisation



POSSIBILITÉ DE POSTULER
HORS PARCOURSUP

85% de taux de réussite
en 2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **BTS Assurance** est une formation de deux ans qui vise à fournir aux étudiants une compréhension approfondie de l'industrie de l'assurance, de son environnement économique et juridique. **L'objectif principal de ce programme est de préparer les étudiants à exercer des activités variées à caractère commercial, technique, marketing / communication et de gestion en relation avec les assurés.**

À l'issue du BTS Assurance, les diplômés sont prêts à intégrer le monde professionnel avec une polyvalence exceptionnelle. Ils peuvent exercer dans une variété d'environnements tels que les entreprises d'assurances, les banques, les mutuelles, les cabinets de courtage d'assurances, ou les agences générales d'assurances.

DÉBOUCHÉS

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

LES +

- Digital Prima Solution
- Professeurs membres de jury BTS
- Simulations d'oraux
- GLOBAL EXAM
- Projet Voltaire

POURSUITE D'ÉTUDES

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

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le jury

ÉVALUATIONS

L'étudiant est évalué sur 7 unités : U1, U2, U3.1, U3.2, U4.1, U4.2, U5 en épreuves finales. 2 épreuves se déroulent en CCF (contrôle en cours de formation) à l'ESA.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Communiquer par écrit ou à l'oral
- 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, ...
- Expression orale

CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DU CLIENT

- Droit général
- Assurance emprunteur
- Fondamentaux de l'activité économique
- Environnement économique, juridique et managérial de l'assurance
- Techniques bancaire

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

- Préparation : composition du dossier et contenu des fiches BTS
- Canaux de communication efficaces selon le contexte commercial

- Accueillir et identifier le besoin du client ou du prospect avec les nouveaux outils
- Développer son portefeuille clients et la prospection commerciale
- Méthode de conduite d'entretien
- Gestion de contrats / proposer des contrats d'assurance ou d'assistance adaptés / souscription
- Oraux ateliers : mise en situation assurantielle / cas pratiques

GESTION DES SINISTRES

- Droit de la responsabilité / Contenu de la gamme de services de l'Assureur / Protection juridique
- Assurance auto / Garantie / Convention / Fonds de garanti / Assurance multirisques habitation (MRH)
- Assurance prévoyance / Epargne Assurance / Assurance santé
- Atelier Assurance de biens et de responsabilité (cas pratiques, fiches...)
- Ateliers assurance de personne
- Lire et comprendre un contrat
- Gestion des sinistres (oraux et ateliers)
- Accueil en situation de sinistre (oraux, préparation fiches...)

COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION ET DES OUTILS NUMÉRIQUES

- Procédure de l'entreprise / Fonctionnalités et modes opératoires des systèmes d'information
- Réseaux et approches clients
- Outils numériques et IA

BACHELOR CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP 40253



Niveau 6 (Bac +3)



Formation en alternance



DURÉE
1 an



RYTHME
1 semaine école / 1 semaine entreprise



PRÉREQUIS
Bac +2 validé



RENTRÉE
Septembre



CONTRAT
Apprentissage & Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Assistant.e de gestion PME-PMI
- Conseiller.ère en produits financiers ou produits bancaires
- Technico-commercial.e
- Chargé.e de clientèle banque
- Conseiller.ère en épargne bancaire
- Assistant.e manager
- Analyste financier.ère en agence
- Bancaire
- Trésorier.ère d'entreprise
- Négociateur.rice international.e

POURSUITE D'ÉTUDES

- Manager de l'Assurance
- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale
- Double diplôme Manager de l'Assurance & Master of Science in International Insurance Management
- Double diplôme Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise & Master of Science Data Management and Cyber Security

► **98%**

de taux de réussite
en 2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/la Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque prospecte, informe et conseille une clientèle diversifiée (particuliers et professionnels) sur des produits d'assurances (dommages, prévoyance, vie, épargne retraite) et bancaires.

Travaillant en banque, compagnie d'assurance ou courtage, il/elle doit maîtriser les compétences techniques et répondre aux obligations réglementaires du secteur.

Cette formation met l'accent sur le développement de compétences relationnelles et commerciales via des exercices pratiques, préparant les étudiants à exceller dans la gestion de la relation client et des produits financiers.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature**
- 2 Tests en ligne**
- 3 Entretien de motivation**
- 4 Validation sous 8 jours par le jury**

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences, mémoire, grand oral.

BACHELOR CHARGÉ.E DE CLIENTÈLES

EN ASSURANCE ET BANQUE

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN ASSURANCE ET BANQUE

- Prospection commerciale sur site / face à face / en visio en prenant en compte les différentes situations d'handicap potentielles des clients
- Techniques de ventes en fonction du parcours client et de ses spécificités et adaptation de ces techniques de vente à des personnes en situation de handicap (soulever les barrages aux problématiques auditives et/ou visuelles dans le cadre d'une vente)
- Comment créer un plan d'action commercial en intégrant les spécificités de la banque et de l'assurance en s'appuyant sur le plan marketing défini au sein de la structure (cross canal / outils collaboratifs du système d'Information...)
- Segmentation de la clientèle en fonction de la stratégie définie
- Fidélisation et développement du portefeuille client avec intégration de l'aspect "réseaux d'influence"
- Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients (enquêtes de satisfaction client / promoscore...) et des cibles (en intégrant l'IA et la data)
- Environnement juridique (avec un focus sur les évolutions sur les majeurs protégés, situation de tutelle et curatelle) | Environnement économique | Veille concurrentielle banque et assurance afin de déterminer les axes de différenciation
- Comment optimiser la relation client par la data et l'IA

CONSEIL ET VENTE DE PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES, ASSURANTIELS ET FINANCIERS AUPRÈS DES PROSPECTS ET CLIENTS DU PORTEFEUILLE

- Santé individuelle, assurance dommage corporel et prise en compte des profils clients notamment lié au handicap
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Comment optimiser l'analyse patrimoniale au titre de la vente des produits financiers
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto / Loi Hamon / MRH) y compris parcours client
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs | Financement des particuliers y compris parcours clients | Garantie emprunteur | Focus sur la convention AERAS
- Environnement professionnel, risques des professionnels (multi-risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes en utilisant les nouveaux outils en fonction des profils clients, notamment liés au handicap
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

GESTION COURANTE DES ACTIVITÉS EN ASSURANCE ET BANQUE INTÉGRANT LA MISE EN OEUVRE D'UNE DÉMARCHE DE DÉVELOPPEMENT DE LA SATISFACTION CLIENT

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale avec valorisation de la stratégie interne de l'entreprise
- Gestion de sinistre
- Mise en application des process de conformité en banque et assurance (DDAD, KYC, RGPD, CNIL...)
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en "s'appuyant" sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti-blanchiment (Tracfin...)
- Gestion des conflits (internes et externes)

- Techniques de communication pour optimiser la satisfaction client en fonction de son profil (en prenant en compte les personnes en situation de handicap)
- Comment optimiser la relation client par la data et l'IA
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-réputation

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque, Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP : 40253
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1



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

Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP : 40253



Niveau 6 (Bac +3)



**Formation
en alternance**



DURÉE

1 an



RYTHME

1 semaine école / 1
semaine entreprise



PRÉREQUIS

Bac +2 validé &
TOIEC > 650 ou
équivalent



RENTRÉE

Septembre



CONTRAT

Apprentissage &
Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Chargé.e de clientèles dans une banque réseau
- Chargé.e de clientèles dans une société d'assurance
- Conseiller.ère bancaire clientèles de particuliers et de professionnels
- Conseiller.ère en assurance - finance
- Gestionnaire d'opérations d'assurances
- Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Double diplôme Manager de l'Assurance & Master of Science in International insurance Management
- Double diplôme Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise & Master of Science Data Management and Cyber Security
- Manager de l'Assurance
- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale

► En partenariat avec :

In collaboration with
RenaSup | Coventry University | London

► **100%** de taux de réussite
en 2025



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 London, l'ESA a conçu **un double programme "Chargé.e de Clientèles Assurance Banque" et "Bachelor of Science in Insurance, Banking and Finance"** avec un enseignement en anglais et en français. Le "Bachelor of Science in Insurance, Banking and Finance" permet de compléter la formation par un approfondissement des compétences **en finance**.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

1 Dossier de candidature

2 Tests en ligne

3 Entretien de motivation

4 Validation sous 8 jours par le jury

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences, mémoire, grand oral & validation des 6 modules internationaux.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN ASSURANCE ET BANQUE

- Prospection commerciale sur site / face à face / en visio en prenant en compte les différentes situations d'handicap potentielles des clients
- Techniques de ventes en fonction du parcours client et de ses spécificités et adaptation de ces techniques de vente à des personnes en situation de handicap (soulever les barrages aux problématiques auditives et/ou visuelles dans le cadre d'une vente)
- Comment créer un plan d'action commercial en intégrant les spécificités de la banque et de l'assurance en s'appuyant sur le plan marketing défini au sein de la structure (cross canal / outils collaboratifs du système d'information...)
- Segmentation de la clientèle en fonction de la stratégie définie
- Fidélisation et développement du portefeuille client avec intégration de l'aspect "réseaux d'influence"
- Synthèse de l'avant vente par les différents outils d'analyse du portefeuille clients (enquêtes de satisfaction client / promoscore...) et des cibles (en intégrant l'IA et la data)
- Environnement juridique (avec un focus sur les évolutions sur les majeurs protégés, situation de tutelle et curatelle) | Environnement économique | Veille concurrentielle banque et assurance afin de déterminer les axes de différenciation
- Comment optimiser la relation client par la data et l'IA

CONSEIL ET VENTE DE PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES, ASSURANTIELS ET FINANCIERS AUPRÈS DES PROSPECTS ET CLIENTS DU PORTEFEUILLE

- Santé individuelle, assurance dommage corporel et prise en compte des profils clients notamment lié au handicap
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Comment optimiser l'analyse patrimoniale au titre de la vente des produits financiers
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto / Loi Hamon / MRH) y compris parcours client
- Préconisation et accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel

- Moyens de paiement actuels et futurs | Financement des particuliers y compris parcours clients | Garantie emprunteur | Focus sur la convention AERAS
- Environnement professionnel, risques des professionnels (multi-risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes en utilisant les nouveaux outils en fonction des profils clients, notamment liés au handicap
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

GESTION COURANTE DES ACTIVITÉS EN ASSURANCE ET BANQUE INTÉGRANT LA MISE EN OEUVRE D'UNE DÉMARCHE DE DÉVELOPPEMENT DE LA SATISFACTION CLIENT

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale avec valorisation de la stratégie interne de l'entreprise et l'intégration dans les produits distribués
- Gestion de sinistres
- Mise en application des process de conformité en Banque & Assurance (DDAD, KYC, RGPD, CNIL...)
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti-blanchiment (tracfin...)
- Gestion des conflits (internes & externes)
- Techniques de communication pour optimiser la satisfaction client en fonction de son profil (notamment pour les personnes en situation de handicap seront étudiées)
- Comment optimiser la relation client par la Data et IA
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-reputation

BLOC INTERNATIONAL

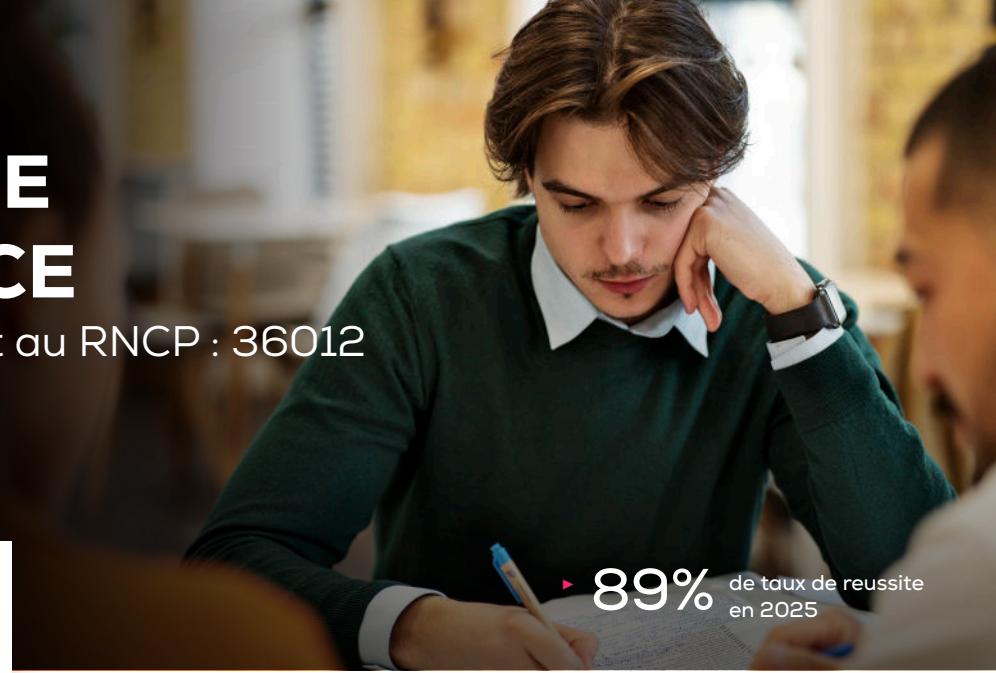
- | | |
|------------------------------------|----------------------------|
| → International finance | → Cybersecurity in finance |
| → Data Analytics in finance | → Digital insurance |
| → Corporate and investment banking | → Final Major Project |

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Chargé.e de Clientèles en Assurance et Banque, Titre de Niveau 6 inscrit au RNCP : 40253
- Bachelor of Science in Insurance, Banking and Finance de l'Université de Coventry de Londres
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1

MANAGER DE L'ASSURANCE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP : 36012



► 89% de taux de réussite en 2025

	Niveau 7 (Bac +5)
	Formation en alternance
	DURÉE 2 ans
	RYTHME 1 semaine école / 3 semaines entreprise
	PRÉREQUIS Bac +3 validé
	RENTRÉE Septembre
	CONTRAT Apprentissage & Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Courtier.ère en assurance
- Collaborateur.rice d'agent d'assurances
- Conseiller.ère en assurances
- Agent.e général d'assurances
- Inspecteur.rice commercial
- Souscripteur.rice Inspecteur - Vérificateur.rice de risques

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences, mémoire, grand oral, soutenance.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Notre programme Manager de l'Assurance, classé parmi les meilleurs Masters, MS & MBA Management de l'Assurance et Actuariat de France (Eduniversal), répond aux besoins croissants des sociétés d'assurance grâce à une approche axée sur l'intégration professionnelle. Il propose un enseignement approfondi en management, marketing, relations humaines, anglais et analyse de données.

Les participants développent une vision globale de l'industrie et s'adaptent à ses évolutions, en abordant des thèmes clés tels que la souscription, les aspects juridiques, la gestion des sinistres et la relation client numérique.

Ce cursus polyvalent prépare à des postes de responsabilités dans les assurances, banques, mutuelles et cabinets de courtage, offrant une expertise adaptée au secteur dynamique de l'assurance.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le jury

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

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

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

INDEMNISATION DES SINISTRES DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

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

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Manager de l'Assurance
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1
- Titre de niveau 7 inscrit au RNCP 36012

SOUSCRIPTION ET PORTEFEUILLE DES RISQUES D'ENTREPRISE DES OFFRES ASSURANTIELLES

- Solvabilité II / rôle de l'actuariat et cartographie des risques
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Reassurance / coassurance / titrisation & Cat Nat et assurance climatique
- Flotte Auto
- Risques industriels y compris pertes d'exploitation et MRP
- Responsabilité civile des entreprises et des collectivités locales
- Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux (y compris ESS)
- Assurance transport (terrestre, maritime, aviation)
- Assurance RC des entreprises de transport & flottes auto
- Programmes internationaux
- RSE avec intégration de l'impact sur le plan technique produits et appel d'offres
- Risques politiques et risques spéciaux
- Impact de l'IA dans le cadre de la prévention et de la maîtrise des résultats techniques

DÉVELOPPER DE LA RELATION AVEC LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE ET LES CLIENTS À L'ÈRE DU DIGITAL

- Gestion projet & conduite entretien
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail / sens au travail...) et risques psychosociaux
- Approche marketing produits et management
- Optimisation de la délégation de gestion par le digital dans le cadre de la fidélisation des clients (particulier / entreprise)
- Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation (particulier et professionnel)
- Développement par les réseaux sociaux
- Réglementation RGPD et impact interne / externe

MANAGER DES RISQUES ET DE L'ASSURANCE DE L'ENTREPRISE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP : 37349



94% de taux de réussite en 2025



Niveau 7 (Bac +5)



Formation
en alternance



DURÉE
2 ans



RYTHME
1 semaine école / 3
semaines entreprise



PRÉREQUIS
Bac +3 validé



RENTRÉE
Septembre



CONTRAT
Apprentissage &
Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Souscripteur.rice grandes entreprises au sein d'une société d'assurance
- Chargé.e de clientèle grandes entreprises au sein d'un cabinet de courtage
- Risk Manager Junior
- Financial Risk Manager
- Collaborateur.rice en cabinet de courtage

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences,
mémoire, grand oral.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Notre formation en **Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise**, classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA Gestion des Risques Financiers – Compliance – Conformité de France (Eduniversal), se distingue par une approche pratique et orientée vers l'intégration professionnelle. Elle couvre l'évaluation et la prévention des risques, la création d'une culture du risque au sein de l'entreprise, et la mise en œuvre de plans de continuité d'activité.

Dans un contexte économique complexe, **ce programme forme les étudiants à anticiper et gérer des risques variés tels que les cyber-risques, les pandémies et les enjeux environnementaux, tout en promouvant une culture du risque proactive dans les organisations.**

Grâce à des enseignements dispensés par des experts et un classement prestigieux, **cette formation ouvre la voie à des postes à responsabilités dans des compagnies d'assurance, des cabinets de conseil, des institutions financières, ou des industries variées comme les services financiers, le transport, et le luxe.**

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le jury

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

EVALUATION ET PRÉVENTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE DANS UN CONTEXTE DE RUPTURES

- Fondamentaux de l'assurance
- Introduction à la gestion des risques
- Intermédiation : courtier / agent général / gestion intercalaire / déontologie
- Analyse financière des entreprises
- Financement des entreprises
- Dommages aux biens (incendie, bris de glace, risques industriels, pertes exploitation, risques techniques, collectivités locales...)
- RC Exploitation / RC Entreprise / RC Produits
- Appels d'offres des marchés publics pour le manager
- Risques Cyber (y compris prévention et PCA)
- Prévention des risques y compris visite de risque
- Gestion des sinistres IARD hors construction en risque d'entreprise
- Prévoyance santé / retraite / collectives
- Solvabilité II et lecture des états financiers des sociétés d'assurance
- Cartographie des risques
- Maîtrise et pilotage des risques / RGPD / LCB-FT
- Data
- L'IA dans le cadre des risques (y compris visite de risque)
- Assurance paramétrique

CONSEILLER LA MISE EN OEUVRE D'UNE CULTURE DU RISQUE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

- Assurance construction y compris gestion de sinistre
- Assurance transport (terrestre, aérienne, maritime) et RC
- Assurance crédit
- Risques industriels y compris risques environnementaux et techniques
- Risques spéciaux entreprises / politiques / assistance
- Réassurance y compris « pools »
- Alternative risk transfert (A.R.T.) et titrisation
- Programmes internationaux d'assurance / assurance « grands risques » à l'international
- Gestion des captives d'assurance y compris aspect réassurance

- Audit de l'assurance des risques d'entreprise et gestion des appels d'offres
- Notions de base de l'actuariat vie et non vie avec intégration de la data
- Droit du travail / risques psycho-sociaux et de télétravail
- Maîtrise des risques dans les opérations de rapprochement et d'acquisition
- Ethique, RSE et gestion des risques
- Contrôle interne (niveau I et II), lignes de défense et conformité
- Audit interne et contrôle des délégations
- AssurTechs dans l'assurance française de demain et impact de la transformation digitale

CONTRÔLER LA MISE EN PLACE ET LE SUIVI D'UN PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ (PCA)

- Relation client et management
- Risques climatiques / Impact sur l'environnement de l'assurance / Prévention
- Gestion crise
- PCA / PRA (en cas de sinistre majeur y compris en cas d'attaque « cyber »)
- Optimisation de la gestion digitale (acquisition et fidélisation)
- IA & fraude

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
- Titre inscrit au RNCP 37349
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1

EXPERT.E EN INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Titre de Niveau 7 inscrit au RNCP : 36911



▶ 95% de taux de réussite en 2025



Niveau 7 (Bac +5)



Formation
en alternance



DURÉE

2 ans



RYTHME

1 semaine école / 3
semaines entreprise



PRÉREQUIS

Bac +3 validé



RENTRÉE

Septembre



CONTRAT

Apprentissage &
Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Gestionnaire de patrimoine indépendant.e
- Conseiller.ère en gestion de patrimoine dans les métiers de l'assurance et de la banque
- Conseiller.ère financier.ère et immobilier. ère
- Conseiller.ère en assurance-finance

PRÉPARATION ET PASSAGE DE L'AMF



E-DIXIT

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation Expert.e en Ingénierie Patrimoniale, classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA en « Gestion de Patrimoine » de France (Eduniversal), forme des professionnels à l'écoute des besoins clients, à l'analyse des données et à la conception de stratégies patrimoniales durables.

Elle répond à la demande croissante des conseillers en Gestion de Patrimoine dans les assurances, banques, cabinets de courtage, sociétés de Bourse et cabinets indépendants. **Les étudiants acquièrent des compétences en comptabilité, finance, droit, marketing et assurance pour élaborer des stratégies adaptées aux particuliers et professionnels** (chefs d'entreprise, professions libérales, commerçants, artisans).

Avec une approche pratique et des enseignements dispensés par des experts, cette formation prépare à des carrières enrichissantes en conseil en Gestion de Patrimoine, dans divers secteurs et environnements.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le jury

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences, mémoire, étude de cas en gestion de patrimoine et soutenance.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

ANALYSE DE LA SITUATION PATRIMONIALE DU CLIENT ET DE SES COUVERTURES EN RETRAITE, PRÉVOYANCE ET SANTÉ

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

ANALYSE DES ENVIRONNEMENTS ÉCONOMIQUES, FINANCIERS, FISCAUX ET JURIDIQUES AYANT UN IMPACT SUR LA GESTION DU PATRIMOINE

- Environnement économique / financier / marché boursier
- Analyse des marchés financiers (incluant les produits structurés) dont entraînement AMF
- Technique de gestion de portefeuille (incluant opérations sur titres pour comptes de tiers)
- Régimes matrimoniaux et libéralité
- Gestion de patrimoine en tutelle et curatelle (abus de faiblesse, personnes vulnérables)
- Droit des successions (3h cours - 14h e-learning) Plateforme Pratimoine Formation
- Fiscalité de la retraite et de l'assurance vie
- Droit immobilier et fiscalité immobilière
- Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine (3h cours - 14h e-learning) Plateforme Pratimoine Formation
- Cas pratique approche fiscale - e DIXIT
- Relation client & Mise en situation (argumentation commerciale)

PRÉCONISATION D'ACTIONS SUR LA STRATÉGIE PATRIMONIALE DU CLIENT

- Plan d'action commerciale / marketing / entreprises et professions libérales / prescription (y compris interprofessionalité)
- Paysage juridique des entreprises et des professions libérales en France
- Analyse financière et bases comptables
- Cas pratique : approche fiscale e-Dixit
- Relations clients et mises en situation (entreprises et professions libérales)
- Lutte contre la fraude
- Droit des entreprises en difficulté
- Caractéristiques des contrats d'assurance vie Luxembourgeoise
- Accompagnement de la croissance de l'entreprise : financement bancaire et patrimoine de l'entrepreneur
- Les garanties assurance homme clé
- Protection du statut et optimisation de la rémunération du dirigeant (3h + 18h e-learning) - Plateforme Patrimoine Formation
- Cas pratique : l'approche patrimoniale méthodologique e-Dixit
- Gestion et transmission de l'entreprise
- Les solutions alternatives (véhicules de collection...)
- Immobilier entreprise
- Gestion de patrimoine international (expatrié /impatrié)

ACCOMPAGNEMENT DES CLIENTS ET ADAPTATION DES SOLUTIONS PATRIMONIALES EN FONCTION D'UNE VEILLE DES ENVIRONNEMENTS

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

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Expert.e en Ingénierie Patrimoniale
- Titre inscrit au RNCP 36911
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1
- AMF (Autorité des Marchés Financiers) + Certification Finance durable
- EFPA (European Financial Planning Association)
- Statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) - ANACOFI



MANAGER DE L'ASSURANCE &

MASTER OF SCIENCE IN INTERNATIONAL INSURANCE MANAGEMENT

Un diplôme français inscrit au RNCP : 36012

**Niveau 7** (Bac +5)**Formation en alternance****DURÉE**
2 ans**RYTHME**
1 semaine école / 3 semaines entreprise**PRÉREQUIS**
Bac +3 validé & TOIEC > 750 ou équivalent**RENTRÉE**
Septembre**CONTRAT**
Apprentissage & Professionnalisation**DÉBOUCHÉS**

- Inspecteur.rice commercial.e
- Souscripteur.rice inspecteur. rice - vérificateur.rice de risques
- Coordinateur.rice international.e en assurance
- Responsable grands risques
- Souscripteur.rice assurances collectives à l'international
- Souscripteur.rice Middle Market
- Souscripteur.rice dommages grands comptes et international

▶ En partenariat avec :

In collaboration with
RenaSup | Coventry University | London▶ **100%** de taux de réussite
en 2025**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Le programme international Manager de l'Assurance et Master of Science in International Insurance Management, en partenariat avec l'Université de Coventry London, propose une immersion dans le management et l'assurance à l'échelle mondiale. Il aborde des sujets clés comme la finance managériale, la stratégie d'entreprise internationale, le marketing global, la gestion de projets internationaux et les risques liés à l'assurance.

Les étudiants explorent les stratégies internationales en ressources humaines et traitent des enjeux essentiels tels que l'éthique des affaires, la régulation et la responsabilité sociale dans le secteur de l'assurance.

Ce programme prépare les étudiants aux défis d'un monde des affaires mondialisé en leur offrant une compréhension approfondie des enjeux internationaux tout en renforçant leurs compétences en gestion et en assurance.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS**1****Dossier de candidature****2****Tests en ligne****3****Entretien de motivation****4****Validation sous 8 jours par le jury****ÉVALUATIONS**

Contrôle des compétences, mémoire, grand oral, validation des modules internationaux.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

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

- Environnement économique juridique et déontologique
- Distribution dans l'assurance et DDA
- Assurance construction
- Santé individuelle
- Assurance prévoyance / Santé collective
- Méthodologie de l'analyse patrimoniale et déontologie
- Intégration de la data dans le cadre de la souscription et de la gestion

INDEMNISATION DES SINISTRES DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Contrôle des délégataires (niveau I et II)
- Indemnisation des risques matériels particuliers et professionnels
- Indemnisation assurance construction
- Indemnisation des risques corporels
- Risque climatique
- Lutte contre la fraude
- Gestion crise
- Comment l'IA va optimiser le pilotage de la fraude

SOUSCRIPTION ET PORTEFEUILLE DES RISQUES D'ENTREPRISE DES OFFRES ASSURANCIELLES

- Solvabilité II et le rôle de l'actuariat / Audit interne et cartographie des risques
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Réassurance, coassurance, titrisation / Cat Nat / assurance climatique
- Risques industriels y compris pertes exploitation
- Flotte auto
- Responsabilité civile des entreprises et des collectivités locales
- Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux
- Assurance transport (terrestre, maritime, aérienne)
- Assurance RC des entreprises de transport

- Programmes internationaux
- Impact de l'IA dans le cadre de la prévention et de la maîtrise des résultats techniques
- RSE avec intégration de l'impact sur le plan technique produit et appels d'offres
- Risques politiques & risques spéciaux

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION AVEC LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE ET LES CLIENTS À L'ÈRE DU DIGITAL

- Gestion projet & conduite entretien
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail / sens au travail) et risques psycho-sociaux
- Optimisation de la gestion digitale (big data) dans le cadre de la fidélisation des clients (particulier / entreprise)
- Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation
- Réglementation RGPD et impact interne / externe

BLOC INTERNATIONAL

- Managerial & insurance finance
- AI in finance
- Venture capital & private equity
- International corporate strategy in insurance
- Marketing in a global age
- Risk Management
- Business & management - Research method
- Business Ethics, regulations, & corporate social responsibilities
- International Insurance & reinsurance issues
- Dissertation

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Manager de l'Assurance
- Titre inscrit au RNCP 36012
- Master of Science in International Insurance Management
- Diplôme de l'Université de Coventry de Londres
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1



MANAGER DES RISQUES ET DE L'ASSURANCE DE L'ENTREPRISE &

MASTER OF SCIENCE IN DATA MANAGEMENT AND CYBER SECURITY

Un diplôme français de Niveau 7 inscrit au RNCP : 37349



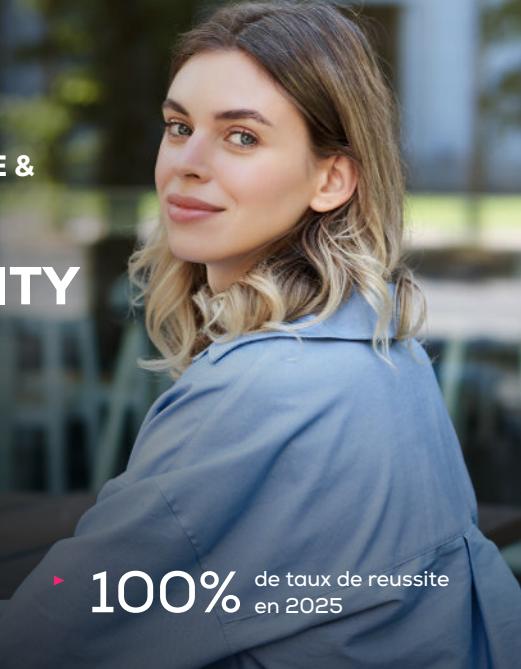
Niveau 7 (Bac +5)

Formation
en alternanceDURÉE
2 ansRYTHME
1 semaine école / 3
semaines entreprisePRÉREQUIS
Bac +3 validé &
TOIEC > 750 ou
équivalentRENTRÉE
SeptembreCONTRAT
Apprentissage &
Professionnalisation

DÉBOUCHÉS

- Courtier.ère en assurance
- Risk Manager Junior
- Financial Risk Manager
- Collaborateur.rice en cabinet de courtage
- Souscripteur.rice de risques d'entreprises au sein d'une société d'assurances

▶ En partenariat avec :

In collaboration with
RenaSup | Coventry University | London▶ 100% de taux de réussite
en 2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Titre Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise forme des professionnels capables de gérer les risques d'entreprise et de proposer des solutions d'assurance adaptées. Les diplômés travailleront en gestion des risques, sécurité et assurance.

Le **Master of Science in Data Management and Cyber Security de Coventry University London**, enseigné en anglais à Paris, prépare à analyser les besoins en données et cybersécurité, élaborer des stratégies adaptées, intégrer la blockchain, et piloter la gestion des données et des systèmes de sécurité.

ADMISSION ET ÉVALUATIONS

- 1 Dossier de candidature
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Validation sous 8 jours par le jury

ÉVALUATIONS

Contrôle des blocs de compétences, mémoire, grand oral, validation des modules internationaux.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

EVALUATION ET PRÉVENTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE DANS UN CONTEXTE DE RUPTURES

- Fondamentaux de l'assurance
- Introduction à la gestion des risques
- Intermédiation : courtier / agent général / gestion intercalaire / déontologie
- Analyse financière des entreprises
- Financement des entreprises
- Dommages aux biens (incendie, bris de glace, risques industriels, pertes exploitation, risques techniques, collectivités locales...)
- RC Exploitation / RC Entreprise / RC Produits
- Appels d'offres des marchés publics pour le manager
- Risques Cyber (y compris prévention et PCA)
- Prévention des risques y compris visite de risque
- Gestion des sinistres IARD hors construction en risque d'entreprise
- Prévoyance santé / retraite / collectives
- Solvabilité II et lecture des états financiers des sociétés d'assurance
- Cartographie des risques
- Maîtrise et pilotage des risques / RGPD / LCB-FT
- Data
- L'IA dans le cadre des risques (y compris visite de risque)
- Assurance paramétrique

CONSEILLER LA MISE EN OEUVRE D'UNE CULTURE DU RISQUE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

- Assurance construction y compris gestion sinistre
- Assurance transport (terrestre, aérienne, maritime) et RC
- Assurance crédit
- Risques industriels y compris risques environnementaux et techniques
- Risques spéciaux entreprises / politiques / assistance
- Réassurance y compris « pools »
- Alternative risk transfert (A.R.T.) et titrisation
- Programmes internationaux d'assurance / assurance « grands risques » à l'international
- Gestion des captives d'assurance y compris aspect réassurance
- Audit de l'assurance des risques d'entreprise et gestion des appels d'offres
- Notions de base de l'actuariat vie et non vie avec intégration de la Data

- Droit du travail / risques psycho-sociaux et de télétravail
- Maîtrise des risques dans les opérations de rapprochement et d'acquisition
- Ethique, RSE et gestion des risques
- Contrôle interne (niveau I et II), lignes de défense et conformité
- Audit interne et contrôle des délégations
- AssurTechs dans l'assurance française de demain et impact de la transformation digitale

MISE EN OEUVRE D'UN PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ DE GESTION DE CRISE EN ENTREPRISE (PCA)

- Risques climatiques et impact sur l'environnement de l'assurance
- Visite de risques
- Risques, crises et organisation de la continuité d'activité (P.C.A.) en cas de sinistre majeur y compris en cas "d'attaque cyber"
- Optimisation de la gestion digitale (acquisition et fidélisation)

BLOC INTERNATIONAL

- Cybersecurity fundamentals
- Data analytics and visualisation for decision makers
- Strategic technology management and leadership
- Business & management - Research methods
- Legals and ethics in data management
- Managing cybersecurity risk and compliance
- AI in finance
- Corporate responses to cybersecurity
- Dissertation

TITRES ET CERTIFICATIONS APRÈS LA FORMATION :

- Manager des Risques et de l'Assurance de l'Entreprise
- Titre inscrit au RNCP 37349
- Master of Science in Data Management and Cybersecurity de l'Université de Coventry de Londres
- Capacité professionnelle IAS de niveau 1
- Capacité professionnelle IOBSP de niveau 1



HANDICAP & INCLUSION

L'ACCESSIBILITÉ POUR LES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP

À l'ESA, toutes nos formations sont accessibles aux étudiants en situation de handicap.

Nous offrons une écoute attentive et un accompagnement personnalisé pour leur assurer les meilleures conditions d'intégration et de réussite.

DES AIDES ET DES AMÉNAGEMENTS TECHNIQUES

En fonction des besoins de l'étudiant, l'ESA prévoit des ajustements spécifiques (tiers-temps, PC, aide à la saisie, etc.) pour garantir un cadre d'étude adapté.

Référente handicap



L'ESA met en place un dispositif adapté et conforme aux valeurs d'égalité des chances pour chaque étudiant concerné. Dans cette optique, le référent handicap de l'école vous accompagnera tout au long de votre parcours de formation à l'ESA et ce, dans le respect de la confidentialité des informations fournies.

Si vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement spécifique au cours de votre scolarité pour avoir accès aux différents aménagements prévus dès votre admission et tout le long de votre scolarité, faites-vous connaître le plus tôt possible auprès du référent handicap.

Amandine MARECHAUX

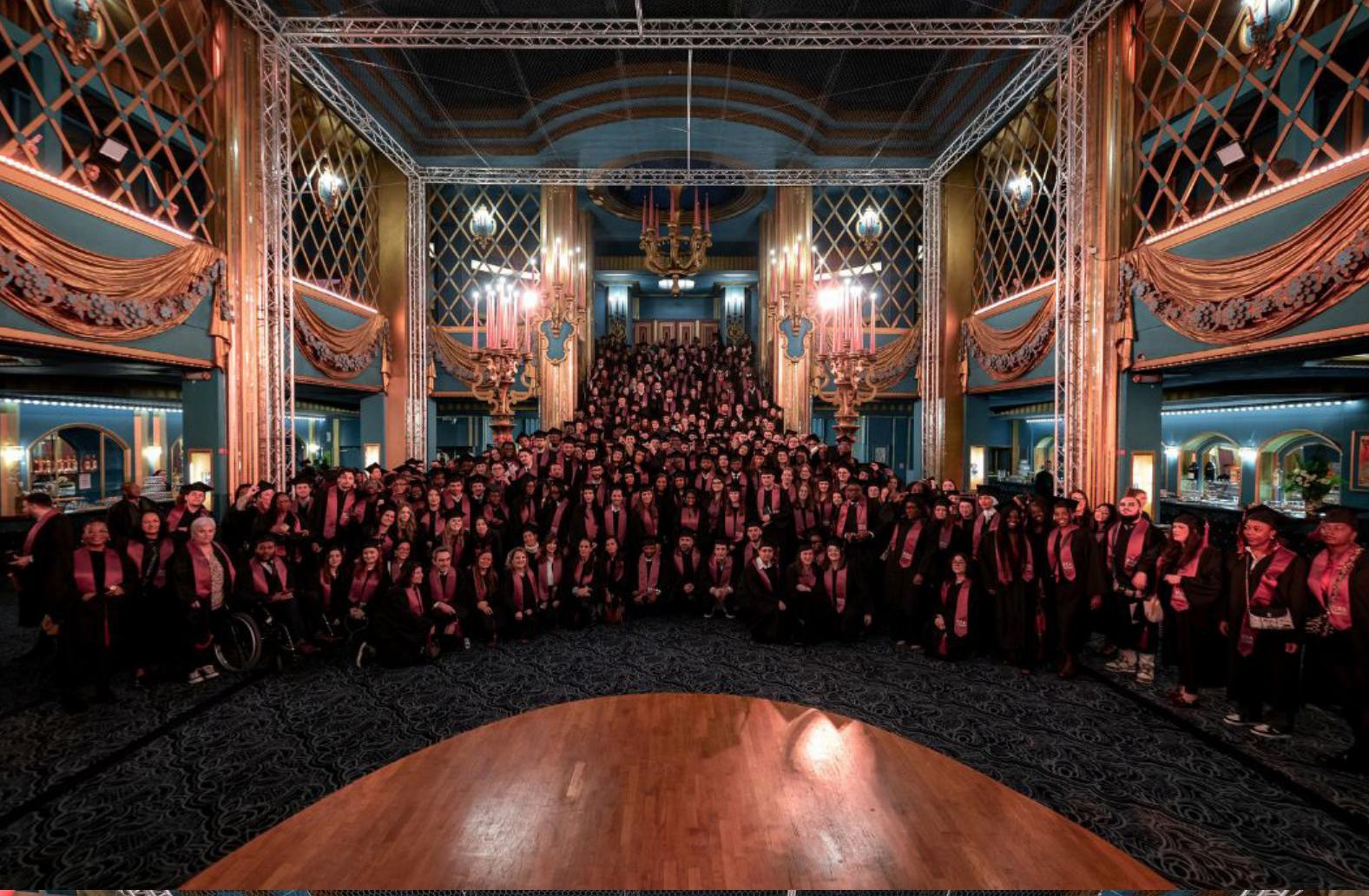
Responsable de la Mission Handicap
referent-handicap@esassurances.com



ENTREPRISES PARTENAIRES



ET BIEN D'AUTRES ENCORE...







NOUS CONTACTER :

✉ +33 (1) 85 73 30 96

📞 admission@esassurances.com

🌐 www.esassurances.com

📍 13, rue Fernand Léger 75020 Paris

in ESA - Ecole Supérieure d'Assurances

instagram esa_assurance_banque

tiktok ESA_Assurances

CANDIDATER
EN LIGNE →

