

HESCA

par ifpass

est une école qui porte ouvertement et fortement ses valeurs, au sein du programme, de la pédagogie, de l'équipe pédagogique et dans les relations avec les étudiants.

1

HUMANISME

L'humain est au coeur de la vocation de l'HESCA.

Sa mission est de former des managers en assurance capables de donner un sens à leur rôle et à l'activité qu'ils pilotent.

2

EXCELLENCE

Les talents d'aujourd'hui méritent l'excellence de notre formation. Ils deviendront ainsi les dirigeants de l'assurance de demain.

3

OUVERTURE

Les enjeux et mutations de l'assurance exigent des managers ouverts au monde, à d'autres cultures et à de nouvelles façons d'aborder les projets.

IMPLANTATION



aux portes de **Paris...**

HESCA - Centre IFPASS Paris > 01 47 76 58 00

172-174 rue de la République - 92800 Puteaux

contact@hesca.fr - www.hesca.fr



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :
L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

HESCA

par ifpass

Etablissement d'enseignement
supérieur technique privé

Niveau 7
Bac+5



MANAGER DÉVELOPPEMENT ET SOUSCRIPTION EN ASSURANCE



www.hesca.fr
www.ifpass.fr

MANAGER DÉVELOPPEMENT ET SOUSCRIPTION EN ASSURANCE

Le programme Manager Développement et Souscription en assurance forme des managers du secteur de l'assurance, de la réassurance et des services financiers, porteurs de valeurs éthiques.

Il forme à l'évaluation des risques dans un monde connaissant de fortes mutations économiques, démographiques, environnementales et sociologiques.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation porte les valeurs du développement éthique et se déploie en trois expertises :

- management et pilotage du risque et de la conformité
- développement commercial et expérience client
- management et innovation

Les Managers Développement et Souscription en assurance sont des acteurs du changement et du développement commercial, qui contribuent à :

- créer une société plus sûre,
- promouvoir la culture du client au cœur de la stratégie.

PROGRAMME

Evolution économiques, environnementales, sociétales et assurance :

- Analyse des marchés financiers et finance de marché
- Risques spéciaux : environnement, spectacles, art, cyberisques, aéronautique...
- Actuariat
- Réassurance

Développement commercial et expérience client :

- éthique
- Marketing
- Plan d'action commerciale
- Techniques de prospection

Management et pilotage du risque et de la conformité :

- Réglementation et assurance
- Big Data et protection des données
- Expertise sur les différents risques

Management et innovation :

- Développement et management d'unité économique
- Environnement digital de l'assurance
- Différents types de management : collaboratif, intergénérationnel, interculturel...
- Gestion des ressources humaines

Projet professionnel :

- Efficacité comportementale et professionnelle
- Culture générale
- Coaching
- Langues vivantes
- Mémoire

DURÉE DE LA FORMATION

- 24 mois, d'Octobre à Juillet
- 1 080 heures de formation sur 2 ans
- Un stage en 1ère année
- Un stage en 2ème année dans un contexte international ou à l'international
- Coursus proposés en formation initiale

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Construction et déploiement de la stratégie d'entreprise
- Pilotage de l'innovation et déploiement de l'offre en France et à l'international
- Pilotage opérationnel des activités : performance et management
- Gouvernance, leadership et représentation de l'entreprise au regard des parties prenantes

MÉTIERS VISÉS

- Expert souscripteur de risques spéciaux, complexes, notamment internationaux IARD ou assurances de personnes
- Responsable de développements commerciaux ou d'activités nouvelles
- Agent Général, Courtier, Conseiller de clientèle patrimoniale et de chefs d'entreprise
- Responsable Relation Client
- Chef de projet en marketing/communication
- Responsable de l'organisation, de la qualité, du contrôle de gestion et pilotage des risques
- Chef de projet en conduite du changement

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Réussir les épreuves d'admission : épreuves écrites (QCM culture générale et anglais) et entretien individuel

NIVEAU BAC+5
NOUVEAU ENTRANT

en augmentation de

30%

L'ASSURANCE
RECRUTE !

93,3% des salariés en CDI

49,5% de cadres

TARIFS

- Formation initiale : 5 500 € / an

LIEU DE FORMATION

Puteaux / La Défense