

MANAGER DE L'ASSURANCE

Titre de niveau 7 - Inscrit au [RNCP36012](#), code NSF 313 - Fiche n° 36012 Arrêté du 10 novembre 2021 publié au Journal Officiel du 10 novembre 2021

OBJECTIFS

Le Manager de l'Assurance est un professionnel de l'assurance associant expertises techniques, commerciales et managériales au service de la souscription, de l'indemnisation des contrats, des professionnels et des entreprises.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Organiser la mise en œuvre de la souscription par un assureur de contrats d'assurances des professionnels et des entreprises
- Manager l'indemnisation des sinistres professionnels et des entreprises
- Manager la souscription et le portefeuille des risques d'entreprise des offres assurancielle
- Développer la relation avec les intermédiaires d'assurance et les clients à l'ère du digital

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Souscripteur(trice) des risques de l'entreprise
- Souscripteur(trice) des risques professionnels
- Responsable indemnisation des préjudices corporels
- Responsable des indemnisations construction
- Manager grands comptes
- Manager Clientèles Professionnels et entreprises
- Chef de produit

POURSUITE D'ÉTUDES/PASSERELLES ET INSERTION

Nous nous engageons à évaluer le taux d'insertion de nos alternants 6 mois après la fin de chaque cycle. 77% des apprentis intègrent le monde professionnel dont 90% dans l'emploi visé.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est accessible à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 6 ou équivalent (Bac + 3 dans le secteur des assurances), éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

Qualités requises : Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens des responsabilités, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

ACCESSIBILITÉ

Pour l'accès à la formation, une rencontre avec le référent handicap permettra d'évaluer les possibilités d'adaptation : prise de contact alternance@groupe-saintjean.fr. Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

MODALITÉS D'ACCÈS ET PROCEDURE D'ADMISSION

L'admission ne peut être valide qu'à la signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise d'accueil. Elle se déroule en 2 temps :

- 1- Candidater en ligne sur notre site
- 2- Après une session de tests, un entretien de motivation avec un membre de l'équipe pédagogique vous sera proposé

Les candidatures sont ouvertes de décembre à mi-juillet dans la limite des places disponibles.

VALIDATION

Le parcours de formation permet au candidat d'obtenir le Titre de Manager de l'Assurance. La formation octroie un niveau 7 (Bac+5).

RÉSULTATS ET TAUX DE SATISFACTION

Résultats : Lors de la session 2025, le taux d'obtention de ce titre au Pôle Sup CFA de La Salle a été de 100%.

Taux de satisfaction : Nous nous engageons à évaluer le taux de satisfaction de nos alternants à la fin de chaque cycle. 100% des alternants de la promotions 2024/2025 sont satisfaits à très satisfaits de la formation.

DURÉE ET RYTHME

Cette formation est dispensée sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Durée : Le contrat est de 24 mois. Les cours sont répartis sur 20 mois, de septembre N à juin N+2, soit 840 heures.

Rythme : Le rythme de l'alternance est en moyenne de 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

MODALITÉS

- Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels
- Les cours sont dispensés en petits groupes
- Un accompagnement individualisé et personnalisé est assuré
- La formation se tient en présentiel

Moyens pédagogiques

- Cours magistraux
- Travaux en groupe
- Études de cas, Jeux de rôles

Moyens techniques

- Accès au wifi dans tout l'établissement
- Centre de ressources documentaires...

PROGRAMME

Bloc 1 : Organiser la mise en œuvre de la souscription par un assureur de contrats d'assurances des professionnels et des entreprises

- Fondamentaux de l'assurance & Droit des assurances
- Environnement Economique, juridique et déontologique
- Distribution dans l'assurance
- DDA & Conformité & 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)

Bloc 2 : Manager l'indemnisation des sinistres 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

Bloc 3 : Manager la souscription et le portefeuille des risques d'entreprise des offres assurancielles

- Solvabilité II et rôle de l'actuariat (avec intégration de la data) Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Réassurance/coassurance/titrisation & Cat Nat et Assurance Climatique Flotte Auto
- Risques industriels y compris pertes exploitation 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 & risques spéciaux
- Impact de l'IA dans le cadre de la prévention et de la maîtrise des résultats techniques

Bloc 4 : Développer la relation avec les intermédiaires d'assurance et les clients à l'ère du digital

- Gestion projet & Conduite de changement Approche Marketing opérationnel par le digital
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail / sens au travail...) et risques psycho-sociaux
- Optimisation de la Gestion digitale (Big data) dans le cadre du développement commercial Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation (particulier et professionnel)
- Développement par les Réseaux sociaux RGPD et impact interne/externe

Anglais

ÉVALUATIONS

Une validation partielle du titre par bloc de compétences est possible.

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. (Sur internet :) Pour en savoir plus cliquez sur le lien [RNCP36012](https://www.enseignementsup-rie.fr/ressources/nrcp36012)

Autres épreuves terminales : Le mémoire professionnel et le grand oral.

PARTENARIATS ET CERTIFICATIONS

