

Souscripteur en assurance et réassurance

RNCP36464 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41016, 41015
Code(s) ROME	C1110, C1108
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/06/2022
Date d'échéance	01/06/2025

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION DE LA PROFESSION DE L'ASSURANCE · SIRET : 78420275600150

IFPASS SERVICES · SIRET : 82379935800028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le souscripteur est un professionnel en charge de déterminer les risques présentés par un client et décider si sa compagnie doit l'assurer ou non. Il effectue ainsi des analyses et il évalue les enjeux financiers qui peuvent être engagés en cas de sinistre.

ACTIVITÉS VISÉES

Développement d'un portefeuille commercial
Prospection et fidélisation de sa clientèle
Gestion des appels d'offre
Mise en place d'une veille réglementaire
Mise en place d'une couverture d'assurance pour un risque non standard
Identification et analyse des risques à couvrir
Elaboration de la proposition d'assurance
Négociation des termes et conditions du contrat
Gestion administrative des contrats
Gestion de la réassurance ou la coassurance d'un risque
Négociation du cadre d'intervention
Représentation de l'entreprise
Gestion des traités et conventions de réassurance
Suivi du portefeuille de réassurance
Gestion des sinistres non standards
Analyse du dossier sinistre.
Proposition d'indemnisation
Capitalisation sur le retour d'expérience
Pilotage d'un projet transversal
Cadrage du projet
Mise en place et organisation du projet
Réalisation et suivi du projet
Manager une équipe

Développer un leadership

Accompagner la montée en compétence de ses collaborateurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Elaborer un plan d'action en tenant compte des objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise en vue du développement de son portefeuille clients

Mettre en œuvre chacune des actions du plan selon les modalités préalablement définies et en impliquant toutes les personnes utiles à leurs réalisations afin de remplir les objectifs stratégiques et commerciaux déterminés par l'entreprise

Fidéliser sa clientèle en entretenant le lien commercial par l'organisation d'échanges ou de rencontres en face à face ou en distanciel afin d'identifier les nouveaux besoins éventuels des clients

Mettre en place un système d'évaluation de la satisfaction du client par le biais d'enquêtes ou de sondages par exemple afin d'améliorer les services proposés et renforcer la confiance des équipes

Instaurer un système de veille par la recherche d'informations formelles et informelles afin d'identifier les opportunités sur le marché

Analyser le cahier des charges en déterminant les attendus et besoins dans l'objectif d'évaluer les solutions à présenter pour répondre à la demande de manière optimale

Coordonner la préparation des réponses avec les équipes, le cas échéant y contribuer, en prenant en compte les avis et remarques de chaque partie prenante afin de préparer un dossier répondant au cahier des charges

Récolter l'ensemble des éléments permettant d'élaborer le support de présentation en sélectionnant les informations les plus pertinentes à développer lors de la soutenance afin d'obtenir l'adhésion du commanditaire

Mettre en place une veille réglementaire permanente en effectuant des recherches, en triant, collectant et stockant toutes les informations relatives au secteur pour les diffuser à l'ensemble des collaborateurs et être en conformité avec le cadre législatif national ou international et les contraintes normatives de l'activité

Formaliser le contenu de la couverture d'assurance en accompagnant le client dans l'expression de ses besoins afin de déterminer l'offre la plus en adéquation avec ses attentes

Planifier les recours à un expert pour les visites de risques nécessitant une analyse technique (ateliers, usines, chantiers de construction, bâtiments...), en étudiant avec soin le dossier du client afin d'avoir une complète vision des affaires en portefeuille présentant un danger

Cartographier les risques (fréquence et gravité) en identifiant et analysant les facteurs aggravants (sur place ou à distance) afin de mettre en place une politique de prévention et de protection de l'activité

Accompagner son client dans l'élaboration des mesures de protection et de prévention des risques à mettre en œuvre afin de réduire les conséquences d'un éventuel sinistre

Déterminer le niveau du risque encouru en évaluant la sinistralité du client afin de mesurer l'impact potentiel de sa situation sur l'équilibre technique de l'assureur

Tarifier les garanties et extensions de garanties en prenant en compte les caractéristiques spécifiques du risque afin d'élaborer une proposition d'assurance adaptée

Elaborer une proposition d'assurance en incluant l'intégralité des exigences du client, les couvertures de base, des franchises et des extensions de garanties préalablement tarifées afin de fournir une offre sur mesure

Présenter la proposition contractuelle en expliquant au client la corrélation entre les conditions d'assurance, les limites de garanties, exclusions et le tarif appliqué afin d'obtenir son adhésion

Argumenter les décisions de refus d'assurance de certains risques, de la restriction d'assurance ou de l'application de surprime, auprès du client dans le but de le conserver en portefeuille

Négocier les conditions d'assurance en mettant en avant les avantages du produit et en faisant preuve de persuasion pour finaliser la validation de la proposition d'assurance ou de réassurance

Superviser la préparation et le contenu de l'ensemble des documents contractuels afin de s'assurer que toutes les pièces constitutives du dossier sont conformes aux conditions négociées et affectées au bon destinataire (service juridique, comptable, qualité, etc.) en vue de déclencher la mise en place du contrat d'assurance ou de réassurance

Mettre en œuvre les modalités de paiement des primes d'assurance en établissant des reporting et en ayant des échanges réguliers avec le service de comptabilité technique dans l'objectif de tenir les comptes à jour

Vérifier que la couverture d'assurance proposée est toujours adaptée au regard de l'évolution du risque en mettant en place des systèmes de contrôle par la visite de site ou renforcement de la relation client notamment dans le but de prévenir des risques de sous-assurance

Identifier des marchés potentiels en mettant en œuvre une veille des nouveaux risques assurables afin de diversifier le portefeuille clients

Décliner les objectifs de chiffre d'affaires à réaliser grâce à l'établissement des prévisions de marché afin d'évaluer le montant des gains potentiels

Accroître les résultats commerciaux en proposant de des capacités souscriptions importantes afin de gagner des parts de marchés

Devenir un acteur important sur le marché grâce au développement d'un réseau de contacts, à la promotion de l'expertise métier, la mise en avant de pratiques et procédures efficaces afin d'accroître la notoriété de l'entreprise et attirer de nouveaux clients ou partenaires

Promouvoir les positions de son entreprise par l'élaboration de documents variés et le développement de techniques de communication en vue de s'adapter aux situations de représentation formelles et ou informelles

Mettre en place de nouveaux traités de réassurance, en participant à la prospection et à la négociation commerciale en tant que souscripteur cédant ou en tant que souscripteur réassureur afin de développer le portefeuille

Contribuer activement au renouvellement des traités de réassurance en vérifiant que les conditions soient favorables à l'entreprise afin de conserver son équilibre financier

Déterminer les conditions d'acceptation de tout ou partie du risque grâce à l'analyse des demandes de réassurances facultatives émanant des assureurs afin de contrôler les engagements financiers de l'entreprise

Définir les conditions techniques et juridiques de la conclusion d'un traité ou d'une convention de réassurance en contrôlant les engagements réciproques des parties et les risques couverts afin de procéder à leur rédaction

Analyser la rentabilité de son portefeuille de réassurance ou coassurance en mettant en place des tableaux de pilotage afin d'anticiper les actions correctives à mettre en œuvre en cas de résultats insatisfaisants

Garantir le maintien de la solvabilité de son entreprise par la mise en place lors de l'acceptation d'un risque de limites de souscription afin de prévenir d'éventuelles pertes liées à la survenance d'un sinistre

Analyser les circonstances du sinistre en recueillant la déclaration de l'assuré, en évaluant la situation de manière pragmatique afin de prendre les mesures de protection nécessaires pour minimiser les conséquences du sinistre tant sur le matériel, humain et financier

Déterminer les conditions d'application de la garantie grâce une interprétation stricte des éléments contenus dans le contrat afin d'indiquer au client ce qui sera pris en charge au titre de son sinistre

Mandater un expert spécifique en fonction de la typologie du sinistre dans l'objectif d'obtenir un montant des dommages qui soit conforme au préjudice réel subi par l'assuré

Assurer l'interface entre toutes les parties prenantes au sinistre en conservant un lien étroit avec chacune d'entre elles dans le but de faciliter les échanges et procéder de manière la plus rapide à l'indemnisation de l'assuré

Annoncer à l'assuré un refus de prise en charge en expliquant clairement le fonctionnement des limites de garanties, les franchises, plafonds, et exclusions grâce à des techniques de communication adaptées, afin de le conserver en portefeuille

Recenser l'intégralité des dysfonctionnements constatés lors des différentes étapes de règlements des sinistres en identifiant les raisons de ces incidents dans le but d'y apporter des actions correctrices

Répertorier les bonnes pratiques lors des différentes étapes de la gestion d'une gestion sinistre en les formalisant dans des procédures afin de les partager avec les équipes et améliorer ainsi la qualité des services de l'entreprise

Définir clairement le besoin afin d'identifier les livrables attendus et la méthodologie de projet la plus adaptée au contexte de son entreprise

Contribuer à l'élaboration d'un cahier des charges dans son domaine d'activité afin d'apporter son expertise dans le cadre d'un projet d'entreprise

Etablir un budget prévisionnel, incluant tous les coûts engendrés par la réalisation du projet (coûts matériels, humains...), afin d'avoir une parfaite visibilité de la faisabilité du projet et prendre en compte des éventuels dépassements de coûts

Composer une équipe projet opérationnelle, regroupée de compétences diverses et complémentaires dans laquelle chaque membre jouera un rôle défini afin de mettre en œuvre les actions permettant la réalisation des livrables dans les meilleurs délais

Hiérarchiser des objectifs en mettant en place des jalons intermédiaires avec des livrables définis afin de faire progresser le projet de manière pérenne

Organiser l'ensemble des tâches que requiert le projet dans les outils de planification, en fonction des ressources disponibles humaines, matérielles, financières, afin d'avoir un état d'avancement précis du projet à chaque étapes clés de celui-ci

Coordonner les membres de l'équipe projet afin de maintenir une bonne communication et un bon déroulement du projet

Mettre en place des indicateurs de réussite du projet (chiffre d'affaires, budget consommé, tâches planifiées et

réalisées...) pour permettent de tirer les conclusions du projet au moment de faire le bilan

Définir le périmètre d'activité, les compétences attendues et la fonction de chaque collaborateur sous la forme d'un descriptif de poste afin de faciliter la répartition du travail selon le degré de difficulté des dossiers

Appliquer les décisions managériales en cohérence avec les objectifs de performance, afin de motiver un collaborateur ou améliorer une situation de travail insatisfaisante

Accompagner les collaborateurs grâce à la mise en place de défis professionnels, d'une politique de rémunération attractive afin d'atteindre les objectifs de performance individuels et collectifs

Mettre en place des parcours de formations réglementaires obligatoires spécifiques aux distributeurs d'assurances à destination des collaborateurs afin de les accompagner dans le développement de leurs compétences et le maintien de leur employabilité

Blocs de compétences

RNCP36464BC01 — Développer un portefeuille de risques non standards en assurance et en réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser la rentabilité de son portefeuille en assurance et réassurance

grâce à la mise en place de limites d'acceptation de risques et d'outils de suivi de la sinistralité afin de garantir la solvabilité de l'entreprise et de procéder à des actions correctrices en cas de résultats insatisfaisants

Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales défini par la direction en tenant compte des objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise, en s'assurant également d'impliquer toutes les personnes utiles afin de développer son portefeuille clients

Accroître ses résultats commerciaux en proposant une augmentation de sa capacité de souscription

ainsi qu'en déclinant une projection du chiffre d'affaires potentiel à réaliser afin de pouvoir souscrire de nouveaux risques et ainsi gagner de nouvelles parts de marché

Répondre aux appels d'offres en identifiant les attendus et besoins du commanditaire définis dans le cahier de charges ainsi qu'en coordonnant l'équipe qui va contribuer à la réalisation des livrables dans l'objectif de gagner le marché

Promouvoir son expertise sur le marché en participant à des événements stratégiques du secteur, en publiant des articles ou documents techniques afin d'accroître sa notoriété et celle de son entreprise et attirer ainsi de nouveaux clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questions de synthèse

Etudes de cas : Le candidat devra proposer des solutions en fonction du cahier des charges fourni et du profil du commanditaire.

Mise en situation simulée de la soutenance à l'appel d'offre.

RNCP36464BC02 — Souscrire des risques non standards en assurance et en réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Cartographier les risques (fréquence et gravité) en identifiant et analysant les facteurs aggravants (sur place ou à distance) afin d'accompagner le client dans l'élaboration d'une politique de prévention et de protection qui réduirait les conséquences d'un éventuel sinistre sur son activité

Tarifier les garanties et les extensions de garanties en prenant en compte les caractéristiques spécifiques des risques préalablement évalués par les experts lors des visites de risques

afin d'élaborer une proposition d'assurance adaptée

Superviser l'élaboration de l'ensemble des documents contractuels afin de s'assurer que toutes les pièces constitutives du dossier sont conformes aux conditions négociées et affectées au bon destinataire (service juridique, comptable, qualité, etc.) en vue de déclencher la mise en place du contrat d'assurance ou de réassurance

Présenter les conditions générales et particulières d'assurance ou de réassurance au client en lui expliquant notamment

l'étendue des garanties et leurs limites, ainsi que ses obligations contractuelles afin de mettre en vigueur le contrat

Mettre en place de nouveaux traités de réassurance, en identifiant les caractéristiques des risques couverts par le traité

et en déterminant les conditions techniques et juridiques en tant que souscripteur cédant ou en tant que souscripteur

réassureur afin de procéder à leur formalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questions de synthèse

Etude de cas : A partir d'une situation de souscription fictive, le candidat doit produire une proposition de couverture d'assurance.

Evaluation Orale : Le candidat doit soutenir la présentation de son dossier devant un jury

RNCP36464BC03 — Gérer la relation client en assurance et en réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Accompagner le

client dans la souscription de son contrat d'assurance ou de réassurance, en distinguant les différents risques identifiés dans la cartographie et en sélectionnant les risques assurables, les moyens de prévention et de protection à mettre en place afin de souscrire une couverture d'assurance la plus adaptée à ses besoins et moyens financiers

Argumenter les décisions de restriction d'assurance ou de l'application de surprime pour certains risques auprès du client en lui expliquant clairement le fonctionnement des limites de garanties, des franchises, plafonds et exclusions tout en veillant au respect de la protection de ses intérêts afin de lui faire souscrire le contrat d'assurance

Entretenir le lien relationnel avec son client tout au long de la vie du contrat en mettant en place des rendez-vous réguliers et en organisant avec lui des visites sur site afin de le fidéliser et de vérifier que la couverture d'assurance proposée est toujours adaptée au regard de l'évolution du risque et dans le but de prévenir notamment un risque de sous-assurance

Assister son client tout au long du process de gestion d'un sinistre, de la déclaration de sinistre jusqu'au règlement des indemnités dues, en l'accompagnant dans la compréhension d'un éventuel refus de prise en charge ou d'une indemnisation partielle de son sinistre afin de le fidéliser et maintenir le lien de confiance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questions de synthèse

Etude de cas : A partir d'une situation de réassurance fictive, le candidat doit produire un dossier écrit qui reprend d'une part, l'analyse de la situation, avec un diagnostic du cas de réassurance proposé ainsi que les préconisations sous forme de proposition de convention de réassurance facultative.

RNCP36464BC04 — Gérer les sinistres non standards en assurance et en réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les circonstances du sinistre à partir de la déclaration de l'assuré afin de déterminer les conditions d'application du contrat d'assurance ou de réassurance et les enjeux financiers de la prise en charge pour l'entreprise

Superviser le déploiement des mesures conservatoires identifiées par les experts techniques lors du sinistre en missionnant les entreprises partenaires de tous les corps de métiers afin de limiter le montant des dommages

Coordonner les interventions de toutes les parties prenantes au sinistre en conservant un lien étroit avec chacune d'entre elles et en facilitant les échanges afin de s'assurer de l'accomplissement de l'intégralité des actions nécessaires au traitement du sinistre et procéder ainsi rapidement à l'indemnisation de l'assuré

Contribuer à l'évolution de la politique de souscription en analysant les éléments de prise en charge du sinistre et en identifiant les éventuels écarts avec la rédaction des clauses contractuelles afin de mieux maîtriser ses engagements et la qualité des risques en portefeuille

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questions de synthèse

Etude de cas : A partir d'une situation de sinistre grand risque fictive, le candidat doit produire un dossier écrit qui reprend l'analyse des circonstances du sinistre (fait générateur, montant des dommages, personnes impliquées).

RNCP36464BC05 — Manager les équipes et l'activité d'un service en assurance et en réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une équipe de collaborateurs en tenant compte du périmètre de leur activité,

de leur niveau d'expertise et du rôle de chacun dans l'organisation ainsi qu'en mettant en œuvre des outils de suivi et d'analyse des activités afin d'atteindre les objectifs de performance individuels et collectifs attendus

Accompagner les collaborateurs aux profils hétérogènes dans leur montée en compétences et le maintien de leur employabilité

en mettant en œuvre des parcours de formations spécifiques et individualisés

afin de leur permettre d'évoluer et de conserver l'expertise au sein de l'entreprise
Manager une équipe transversale
dans le cadre d'un projet en mettant en œuvre une méthodologie adaptée et en utilisant des outils de planification permettant d'avoir un état d'avancement précis à chaque étape clé
afin de réaliser les livrables définis dans le cahier des charges et faire aboutir le projet dans sa globalité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questions de synthèse

Rapport écrit du projet (un rapport par équipe projet)

Evaluation Orale : Les candidats (équipe projet) doivent soutenir la présentation de leur projet devant un jury composé de 2 professionnels.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le souscripteur en assurance ou en réassurance développe ses compétences au sein de compagnies, de mutuelles, d'institutions de prévoyance ou de cabinets de courtage spécialisés en assurance ou en réassurance. Il exerce sur un marché national ou international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il existe une diversité d'emplois qui sont ouverts aux diplômés, en effet l'exercice de la souscription en assurance ou en réassurance peut se faire dans diverses sociétés et divers domaines. La formation ayant un volet management celle-ci leur permet également de prétendre à un poste de manager de service d'assurance.

Les intitulés les plus fréquemment utilisés sont les suivants : souscripteur en assurance ou réassurance, souscripteur grands risques, souscripteur grands comptes, souscripteur risques aggravés, responsable risques techniques, gestionnaire en réassurance.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité d'assurance est soumise aux dispositions de l'article L310-1 du code des assurances. L'activité de réassurance est soumise aux dispositions de l'article L 310-1-1 du Code des assurances (CA). Elle peut être exercée par des entreprises d'assurance mentionnées à l'article L 310-2 de ce même code ou encore, par des entreprises n'effectuant que des opérations de réassurance, notamment agréées dans les conditions définies à l'article L 321-1-1 du CA en tant que filiale d'une entreprise d'assurance ou de réassurance agréée dans un autre État membre de la Communauté Européenne ou dans un autre État partie à l'accord sur l'Espace Économique Européen.

Toute entreprise, dont le siège social est situé en France, exerçant une activité de réassurance, est soumise au contrôle de l'État effectué par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (A.C.P.R)

En ce qui concerne les entreprises de courtage et d'assurance, il est fait application de la Directive Européenne du 9/10/2002 transposée en droit français le 15/12/2005 et de la Directive Européenne Distribution Assurance du 20 janvier 2016 transposée en droit français le 01 octobre 2018.

Les intermédiaires et les entreprises d'assurances sont également soumis au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). L'ACPR contrôle les activités de commercialisation de produits d'assurance ou financiers. Elle vérifie la conformité de leur exercice par rapport à l'ensemble des normes.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 546 €

Familles professionnelles (FAP)	QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 525
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le candidat doit être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 ou avoir une expérience d'au moins 1 an dans le secteur de l'assurance.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 4 membres dont deux professionnels (externes) du secteur d'assurance spécialisé en souscription.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de 4 membres dont deux professionnels (externes) du secteur d'assurance spécialisé en souscription

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 794 €
Selon la branche	7 000 € – 10 050 €
Prise en charge	Branches concernées
8 794 €	Valeur par défaut · 191 branches
8 696 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP Commerce succursaliste de la Chaussure, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
10 050 €	CNPE des sociétés financières, CPNEFP des sociétés d'assistance, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEFP branche retraite complémentaire et prévoyance, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
9 400 €	CPNEFP du Crédit Mutuel
9 271 €	CPNEFP Mutualité
9 005 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
9 000 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 813 €	CPNEFP Professions de la Photographie

8 775 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 396 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	01/06/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/06/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	41	0	80 %	—
2020	11	1	90 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31190

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41338

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ifpass.fr/niveau-7-ou-bac5/souscripteur-en-assurance-et-reassurance-alternance>

<https://www.ifpass.fr/niveau-7-ou-bac5/souscripteur-en-assurance-et-reassurance-formation-continue>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36464/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2025 à 08/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	39
Parcours menés à terme	23
Taux d'achèvement	59 %
Période	05/2023 – 07/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	40
Montant total engagé	74 215 €
Coût moyen par dossier	1 855 €
Durée moyenne	62 h
Période	04/2023 – 03/2025
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.