

Souscripteur en assurance et réassurance

RNCP41338 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41016, 41015, 41068
Code(s) ROME	C1110, C1106, C1108, C1107, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2030

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
IFPASS SERVICES	82379935800028	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le souscripteur en assurance et réassurance joue un rôle clé dans la gestion des risques et la rentabilité de l'entreprise dans laquelle il exerce. Sa mission principale consiste à analyser et évaluer les risques présentés afin de décider des conditions d'acceptation et de tarification des garanties ainsi que des enjeux financiers qui peuvent être engagés en cas de sinistre.

La certification "Souscripteur en Assurance et Réassurance" vise à valider et renforcer ces compétences clés, en garantissant aux professionnels une maîtrise des méthodologies d'évaluation des risques et des stratégies de souscription. Elle s'adresse aux souscripteurs en activité souhaitant approfondir leur expertise, ainsi qu'aux professionnels en reconversion vers ce métier stratégique du secteur assurantiel.

ACTIVITÉS VISÉES

Développement et gestion d'un portefeuille commercial

Prospection et fidélisation de sa clientèle

Pilotage des appels d'offre

Mise en place d'une couverture d'assurance pour un risque non standard.

Identification et analyse des risques assurables

Elaboration de la proposition d'assurance

Négociation des termes et conditions du contrat.

Gestion de la réassurance ou de la coassurance d'un risque

Définition et Négociation du cadre d'intervention.

Représentation et promotion

de l'entreprise

Gestion des traités et conventions de réassurance.

Suivi et gestion du portefeuille de réassurance.

Gestion des sinistres complexes
Analyse et traitement du dossiers sinistre
Elaboration de propositions d'indemnisation
Capitalisation et valorisation des retours d'expérience.
Pilotage de projets transversaux
Cadrage du projet
Organisation et déploiement du projet
Exécution et suivi de projets
Management et coordination d'une équipe
Développer un leadership
Accompagner la montée en compétence de ses collaborateurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Elaborer un plan d'action structuré et adapté

aux objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise, en tenant compte des tendances du marché, des évolutions réglementaires et des comportements clients 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 utilisant les canaux de communication et de prospection les plus pertinents (réseaux professionnels et sociaux, salons) afin d'identifier les nouveaux besoins éventuels des clients.

Mettre en place un système d'évaluation de la satisfaction du client en intégrant des indicateurs de performance (KPI) afin de mesurer l'efficacité des actions menées et d'améliorer les services et produits proposés.

Mettre en place un système de veille en utilisant des sources formelles (Bases de données, rapports, tendances sectorielles) et informelles (Réseaux professionnels, échanges clients), en identifiant les évolutions réglementaires, technologiques et économiques afin d'identifier les opportunités sur le marché et adapter l'offre aux besoins des clients.

Analyser le cahier des charges en déterminant les attendus et besoins du commanditaire, en identifiant les critères de sélection et contraintes dans l'objectif d'évaluer les solutions à présenter pour répondre à la demande de manière optimale.

Mettre en place un processus structuré de gestion des appels d'offres en définissant les rôles et responsabilités de chaque partie prenante, en déployant également des outils de suivi afin d'assurer la qualité et la cohérence du dossier de réponse conformément au cahier des charges et une amélioration continue du traitement des appels d'offre.

Elaborer un support de présentation clair, impactant et professionnel en sélectionner les informations les plus pertinentes et différenciantes, en mettant en avant les bénéfices et valeurs ajoutées de la solution proposée, en intégrant également des visuels et argumentaires convaincants afin d'obtenir l'adhésion du commanditaire.

Analyser les besoins spécifiques du client

en recueillant et structurant les informations essentielles afin de définir les garanties nécessaires et adaptées au risque, tout en veillant à la conformité de la réglementation en vigueur.

Définir un processus de suivi des expertises de risques en étudiant les profils des clients et leurs historiques, en sélectionnant les experts qualifiés en fonction des spécificités des diverses activités (site industriel, bâtiment, infrastructures etc..) afin proposer des mesures de prévention et de protection et identifier les affaires en portefeuille présentant un danger pour l'entreprise.

Cartographier les risques en collectant les données de sinistralité, de fréquence et de gravité des risques, en identifiant et analysant les facteurs aggravants et les points de vulnérabilité en fonction des secteurs d'activités et des zones géographiques (sur place ou à distance), en utilisant un outil de suivi permettant une anticipation proactive des risques afin de mettre en place une politique de prévention et de protection.

Accompagner son client dans la mise en œuvre de mesures de protection et de prévention en le sensibilisant aux risques inhérents à son activité, en définissant un plan d'actions incluant des protocoles de sécurité, des audits et des dispositifs de surveillance,

afin de procéder à des ajustements en fonction de l'évolution des risques et incidents déclarés et de réduire ainsi les conséquences d'un éventuel sinistre.

Déterminer le niveau du risque encouru en évaluant la sinistralité du client à travers une étude détaillée de ses

déclarations de sinistres et des indemnités perçues, en évaluant l'exposition globale au risque en prenant en compte les facteurs aggravants et les mesures de prévention existantes afin d'ajuster les conditions de souscription (Tarification, franchise, exclusions) et de garantir ainsi la viabilité économique de l'assureur.

Tarifier les garanties de base ainsi que les extensions de garanties en tenant compte des caractéristiques spécifiques du risque (profil du client, historique, contexte réglementaire et économique), en appliquant une méthodologie de tarification rigoureuse et en s'appuyant sur des outils actuariels et des données statistiques afin d'élaborer une proposition financièrement équilibrée et compétitive.

Instruire une offre d'assurance personnalisée en intégrant l'ensemble des exigences du client, en respectant les obligations réglementaires et techniques, en structurant la proposition en incluant les couvertures de base, les franchises adaptées et les extensions de garanties, afin de maximiser l'adéquation entre les attentes du client et la couverture offerte.

Présenter la proposition d'assurance, en démontrant la pertinence des choix effectués au regard des besoins et du profil du client, en explicitant les liens entre les garanties souscrites, les exclusions, les limites d'indemnisation et la tarification appliquée, en utilisant des outils de présentation clairs (exemples concrets, simulations, supports explicatifs) pour favoriser son adhésion et sa prise de décision.

Argumenter auprès du client les raisons d'un refus d'assurance, d'une limitation des garanties ou de l'application d'une surprime en s'appuyant sur des critères objectifs (analyse du risque, réglementation, politique interne de l'entreprise), en adoptant également

une posture commerciale proactive, en proposant des alternatives adaptées visant à maintenir la relation client et sa conservation dans le portefeuille (Ajustements contractuels, solutions alternatives, conseils en prévention du risque).

Conduire une négociation structurée, en mettant en avant les avantages concurrentiels du produit d'assurance ou de réassurance, en déployant un argumentaire convaincant, basé sur une analyse approfondie des besoins du client et des caractéristiques du risque, en faisant preuve d'adaptabilité et de persuasion pour répondre aux objections, afin de finaliser un accord équilibré qui sécurise la satisfaction du client tout en préservant la rentabilité et la conformité des engagements de l'assureur.

Identifier des marchés potentiels en mettant en œuvre une veille stratégique sur l'évolution des risques émergents, en analysant les tendances du marché et les opportunités de diversification, en définissant aussi une stratégie d'acquisition et d'adaptation de l'offre afin de diversifier le portefeuille clients et garantir la pérennité de l'entreprise.

Établir des prévisions de marché précises en s'appuyant sur des analyses quantitatives et qualitatives des évolutions sectorielles et des comportements clients, en déclinant des objectifs de chiffre d'affaires réalistes et alignés avec la stratégie commerciale et les capacités de souscription, en mettant en place également des outils de suivi et d'ajustement des performances pour maximiser la rentabilité et garantir une croissance durable.

Optimiser les résultats commerciaux en offrant des capacités de souscription importantes, flexibles, et adaptées aux besoins du secteur afin de conquérir des parts de marchés.

Devenir un acteur important sur le marché en développant un réseau de contacts stratégiques, en valorisant l'expertise métier, en appliquant des procédures et pratiques efficaces afin de renforcer la notoriété de l'entreprise et attirer de nouveaux client et 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 informelles.

Prospecter les opportunités de réassurance en s'appuyant sur une analyse fine du marché, en participant activement à la négociation commerciale que ce soit en qualité de souscripteur cédant ou de souscripteur réassureur afin de conclure et mettre en place des traités répondant aux critères de rentabilité, de sécurité financière et de conformité réglementaire.

Assurer le suivi et le renouvellement des traités de réassurance en vérifiant systématiquement que les conditions contractuelles sont en adéquation avec les objectifs financiers et stratégiques de l'entreprise, en proposant des ajustements pertinents, en s'appuyant sur une analyse rigoureuse des clauses afin de garantir un équilibre financier durable.

Analyser les demandes de réassurance facultative émises par les assureurs en utilisant des outils d'analyse technique et statistique, afin de déterminer précisément les conditions d'acceptation (partielle ou totale) des risques garantissant une gestion rigoureuse des engagements financiers et une limitation de l'exposition au risque de l'entreprise.

Définir les conditions techniques et juridiques d'un traité ou d'une convention de réassurance en contrôlant les engagements réciproques des parties en s'assurant que les risques couverts soient clairement identifiés et équilibrés, en respectant les normes en vigueur afin d'établir un document contractuel précis, validé en interne, qui sécurise tant

les aspects financiers qu'opérationnels de l'accord.

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 la déclaration de sinistre en recueillant méthodiquement les circonstances du sinistre, en adoptant une approche pragmatique, en identifiant rapidement les mesures de protection à mettre en œuvre afin de limiter les conséquences sur le plan matériel, humain et financier.

Déterminer les conditions d'application de la garantie en procédant à une analyse rigoureuse des éléments contractuels, en se basant sur une interprétation stricte du contrat afin d'expliquer de façon claire et structurée à l'assuré les éléments pris en charge ainsi que les limites (franchises, plafonds, exclusions) au titre de son sinistre.

Mandater un expert spécialisé en fonction de la typologie du sinistre ou participer à l'expertise afin de s'assurer que l'évaluation soit précise et objective dans le but d'obtenir un montant des dommages qui soit conforme au préjudice réellement subi par l'assuré.

Coordonner activement les échanges entre l'ensemble des parties prenantes (assuré, experts, courtiers, services internes), en mettant en place un dispositif de suivi et de coordination garantissant la réactivité, la transparence et la conformité des échanges aux procédures établies afin d'optimiser la fluidité de l'information et d'accélérer le processus d'indemnisation.

Annoncer de manière claire et empathique à l'assuré un refus de prise en charge, en détaillant précisément le fonctionnement des limites de garanties, des franchises, des plafonds et des exclusions, en utilisant également des techniques de communication adaptées afin de maintenir la relation commerciale et d'expliquer les raisons du refus, tout en proposant, le cas échéant, des alternatives ou des éclaircissements complémentaires.

Documenter l'ensemble des dysfonctionnements constatés à chaque étape du règlement des sinistres, en réalisant une analyse approfondie des causes afin de formuler des actions correctrices précises et mesurables, favorisant ainsi une amélioration continue des processus et la montée en qualité des services offerts par l'entreprise.

Répertorier les bonnes pratiques issues de la gestion des sinistres en les formalisant par des procédures et supports documentés, en mettant en place un processus de capitalisation et de partage des retours d'expérience avec l'ensemble des équipes afin d'optimiser la qualité de service, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et de promouvoir une culture de l'excellence au sein de l'entreprise.

Analyser le besoin en recueillant l'ensemble des exigences auprès des parties prenantes, en étudiant le contexte opérationnel de l'entreprise, en définissant de façon détaillée les livrables attendus (spécifications, critères d'acceptation, échéances), en sélectionnant la méthodologie de projet la mieux adaptée afin de planifier et organiser les actions, garantissant l'exécution efficiente du projet

Contribuer activement à la rédaction du cahier des charges en intégrant son expertise technique et métier, en veillant à ce que le document reflète de manière exhaustive les besoins du projet, en incluant des critères de performance, des contraintes réglementaires et des indicateurs de qualité, afin d'assurer l'alignement entre les objectifs stratégiques de l'entreprise et les solutions proposées.

Construire un budget prévisionnel détaillé en identifiant et en quantifiant l'ensemble des coûts directs (matériels, ressources humaines, logistique) et indirects liés au projet, en intégrant une marge pour les imprévus et en mettant en place des outils de suivi budgétaire afin d'anticiper et de gérer les dépassements éventuels et de garantir une visibilité continue sur la faisabilité financière du projet.

Constituer une équipe projet en identifiant les compétences clés nécessaires à la réalisation des livrables, en définissant précisément les rôles et responsabilités de chaque membre, en veillant à la complémentarité des expertises, en mettant en place un dispositif de coordination (réunions de suivi, reporting régulier) afin d'assurer le respect des délais, la qualité des livrables et de favoriser également la collaboration et la communication interne.

Définir clairement les objectifs du projet en les hiérarchisant selon leur impact stratégique et leur urgence, en établissant des jalons intermédiaires avec des livrables précis, quantifiables et temporellement encadrés afin de mesurer la progression du projet et de garantir sa pérennité.

Organiser l'ensemble des activités en la décomposant en tâches et sous tâches, en utilisant des outils de planification (diagramme de Gantt, outils collaboratifs, etc.), en l'adaptant en fonction des ressources disponibles (humaines, matérielles, financières) afin de s'assurer d'une mise à jour régulière de l'état d'avancement du projet et gérer ainsi efficacement les imprévus.

Mettre en place un dispositif de coordination et de communication efficace entre les membres de l'équipe projet en organisant des réunions régulières, en utilisant des outils collaboratifs, en assurant un suivi individualisé et en vérifiant que chaque membre connaisse ses responsabilités pour optimiser le déroulement du projet et garantir la

qualité des livrables.

Instaurer un système d'indicateurs de performance clés (KPIs) mesurables et adaptés au projet, tels que le chiffre d'affaires généré, le budget consommé par rapport aux prévisions, le taux d'avancement des tâches planifiées et réalisées, ainsi que la qualité des livrables, en analysant également régulièrement ces indicateurs afin d'identifier les écarts et d'ajuster les actions en temps réel et d'optimiser ainsi les processus futurs.

Analyser le périmètre d'activité de l'entreprise en identifiant les missions, la nature des dossiers et le degré de complexité associé, en rédigeant des descriptifs de poste détaillés pour chaque fonction, en précisant les compétences attendues, les responsabilités et les indicateurs de performance, afin de faciliter une répartition équilibrée des tâches et assigner à chaque collaborateur des dossiers adaptés à son niveau d'expertise.

Mettre en œuvre les décisions managériales en s'appuyant sur une analyse rigoureuse des objectifs de performance individuels et collectifs, en utilisant des outils de suivi et des indicateurs clés (KPIs) pour mesurer l'efficacité des actions déployées, en adoptant des stratégies de motivation adaptées (objectifs SMART, feedback régulier, coaching personnalisé) afin de stimuler l'engagement des collaborateurs et d'améliorer les situations de travail insatisfaisantes.

Déployer une politique d'accompagnement des collaborateurs en intégrant des défis professionnels stimulants, en instaurant des dispositifs d'évaluation et de reconnaissance (plans de carrière, primes de performance, défis internes) dans le but de favoriser le développement des compétences individuelles et collectives, renforcer l'engagement et la cohésion d'équipe, et atteindre les objectifs de performance fixés.

Développer des parcours de formation modulaires et adaptés aux exigences réglementaires spécifiques aux distributeurs d'assurances, en incluant des modules théoriques et pratiques, des évaluations régulières et une mise à jour continue pour intégrer les évolutions du secteur, dans l'objectif de renforcer les compétences techniques et réglementaires des collaborateurs, garantir leur employabilité à long terme et répondre efficacement aux besoins de l'entreprise en matière de conformité et d'expertise métier.

Blocs de compétences

RNCP41338BC01 — Développer un portefeuille client en assurance et 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 (scoring, grilles de souscription) et d'outils de suivi de la sinistralité tels que des tableaux de bord ou KPI

afin de garantir la solvabilité de l'entreprise, identifier les écarts et déployer des actions correctrices en cas de résultats insatisfaisants.

Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales défini par la direction en utilisant des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de

suivi et de performance permettant de tenir compte des objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise afin d'accroître la conquête de nouveaux clients, maintenir la satisfaction et la fidélisation du portefeuille existant.

Augmenter la rentabilité et le rayonnement de l'entreprise grâce à des plans de souscription, des simulations financières et des ajustements de

la capacité de souscription (acceptation de risques supplémentaires, extensions de garanties) notamment, pour conquérir de nouveaux risques et gagner des parts de marché.

Analyser le cahier des charges des appels d'offres en identifiant les attendus, besoins et contraintes

du commanditaire, en mobilisant les ressources internes et externes si nécessaire, en organisant une livraison de qualité des livrables afin d'obtenir le marché.

Participer à des événements stratégiques (conférences, salons, webinaires), publier des articles techniques et mettre en avant des cas pratiques spécifiques sur différents canaux de communication afin de développer la visibilité et la crédibilité de l'entreprise, attirer de nouveaux clients et fidéliser ceux existants, grâce à une image d'expert reconnu.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas : à partir d'une situation d'appel d'offre à traiter dans un temps limité de 3 heures. Le candidat est mis en situation réelle avec un appel d'offres à analyser et doit proposer une solution alignée sur les besoins du commanditaire. Il dispose d'un cahier des charges précis et doit répondre en respectant les contraintes imposées techniques, financières, réglementaires, commerciales. L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

Évaluation orale : mise en situation simulée de la soutenance à l'appel d'offre. Durée : 30 min. Elle vise à évaluer la

capacité du candidat à défendre une proposition commerciale et stratégique face à un jury, en adoptant une posture professionnelle et en argumentant de manière convaincante. L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

RNCP41338BC02 — Évaluer et souscrire des risques non standards en assurance et réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Cartographier les risques (Probabilité, gravité, facteurs aggravants) en recueillant et en traitant les données obtenus grâce aux visites de sites, audits à distance ou analyses d'experts afin d'accompagner le client dans l'élaboration d'une politique de prévention et de protection qui réduira 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 (typologie, historique de sinistres, vulnérabilités)

préalablement évalués par les experts lors des visites de risques

afin d'élaborer une proposition d'assurance adaptée au profil du client (montant de prime, franchises, limites).

Vérifier la conformité des pièces constitutives (conditions particulières, conditions générales, avenants) avec les conditions négociées (clauses, tarifs, garanties) et affecter chaque document au bon destinataire (service juridique, comptable, etc.) afin de déclencher la mise en place effective du contrat d'assurance ou de réassurance tout en garantissant la sécurité juridique et la qualité du dossier.

Expliquer l'étendue des garanties (montants couverts, exclusions), leurs limites, et les obligations contractuelles (déclarations, délais) pour mettre en vigueur le contrat afin d'assurer la transparence et la compréhension du client, faciliter la signature et le début de la couverture d'assurance ou de réassurance.

Mettre en place de nouveaux traités de réassurance, en identifiant les caractéristiques des risques couverts par le traité (le type de risques, l'exposition financière, la zone géographique),

en déterminant également les conditions techniques et juridiques (capacité, part de cession, primes, clauses) en tant que souscripteur cédant ou en tant que souscripteur réassureur afin de formaliser l'accord et répartir efficacement les engagements et optimiser la solidité financière de toutes les parties prenantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

Il s'agit d'un document écrit qui reprend d'une part, l'analyse de la situation, en termes de risques, les motivations et besoins du client et d'autre part un diagnostic avec une cartographie des risques et des préconisations de couverture d'assurance intégrant un plan de limitation des risques. Le candidat à 15 jours pour remettre son dossier écrit. L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

Evaluation orale : le candidat doit soutenir la présentation de son dossier devant un jury. Durée de l'oral : 45 min (30 minutes de présentation et 15 minutes de questions / réponses). L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

RNCP41338BC03 — Gérer la relation client et les partenariats en assurance et réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Accompagner le

client dans la souscription de son contrat d'assurance ou de réassurance, en analysant la cartographie des risques (risques assurables, moyens de prévention/protection), en proposant une couverture de sur mesure, adaptée à ses besoins et moyens financiers afin de garantir sa satisfaction et la protection de ses intérêts.

Argumenter de manière claire et transparente les décisions de restriction d'assurance ou d'application de surprime pour certains risques auprès du client en lui expliquant clairement le fonctionnement, des limites de garanties, les 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 notamment dans le but de prévenir un risque de sous-assurance.

Assister son client tout au long du processus de gestion d'un sinistre (vérification des justificatifs, suivi des expertises), de la déclaration de sinistre jusqu'au règlement des indemnités dues, en clarifiant les motifs d'un éventuel refus de prise en charge ou d'une indemnisation partielle de son sinistre afin

de le fidéliser en assurant un traitement rapide et transparent de son dossier, même en cas de décision défavorable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas :

à 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. L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

RNCP41338BC04 — Gérer des sinistres complexes et non standard en assurance et réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la déclaration transmise par l'assuré en vérifiant les circonstances du sinistre, faits générateurs, montants estimés, dommages et responsabilités constatés notamment,

afin de déterminer les conditions d'application du contrat d'assurance ou de réassurance (exclusions, franchises, garanties) et évaluer 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,

en définissant les priorités et le calendrier d'intervention afin d'assurer la protection des biens et personnes impactées et de réduire le coût global du sinistre.

Coordonner les interventions en maintenant un lien étroit avec chaque intervenant (assuré, experts, avocats, artisans, réassureurs, etc.), en facilitant la communication (échanges de documents, retours d'information) et en vérifiant que toutes les actions prévues (réparations, expertises complémentaires) sont menées à bien afin de garantir un traitement complet du sinistre et procéder rapidement à l'indemnisation de l'assuré améliorant ainsi la satisfaction client et l'efficacité de la gestion.

Analyser les éléments de prise en charge du sinistre en évaluant les écarts entre clauses contractuelles et réalité du terrain, conditions de garantie, en identifiant les améliorations possibles (nouvelles exclusions, révision des franchises) pour mieux maîtriser les engagements, optimiser la qualité des risques en portefeuille, limiter la sinistralité future et renforcer la rentabilité de la souscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas : à partir d'une situation de sinistre grand risque fictive, le candidat doit produire un dossier écrit qui reprend l'analyse des circonstances de sinistre (fait générateur, montant des dommages, personnes impliquées). L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

RNCP41338BC05 — Manager et piloter les équipes en assurance et réassurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une équipe de collaborateurs en définissant les objectifs individuels et collectifs, en répartissant les missions selon les compétences et expertises de chacun, en mettant en place des outils de suivi (tableaux de bord, reporting) pour analyser régulièrement la performance et ajuster les priorités si nécessaire

afin d'atteindre les objectifs fixés par l'entreprise tout en maintenant la cohésion d'équipe et l'implication de chaque collaborateur.

Accompagner la montée en compétence des collaborateurs en identifiant les besoins de formation et les évolutions de carrière possibles, en concevant ou sélectionnant des parcours de formation adaptés (sessions internes, e-learning, certifications) et

en suivant la progression de chaque collaborateur via des points réguliers afin qu'ils puissent évoluer au sein de l'entreprise et que celle-ci puisse maintenir

l'expertise nécessaire à sa compétitivité au sein de la structure.

Manager une équipe en mettant

en œuvre une méthodologie de gestion de projet, en utilisant des outils de planification (Gantt, logiciels de pilotage) pour suivre l'état d'avancement à chaque étape clé et animer les réunions d'avancement avec toutes les parties prenantes afin de réaliser les livrables définis par le cahier des charges, respecter les contraintes de coût, qualité, délais et faire aboutir le projet dans sa globalité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport écrit : un rapport par équipe projet. Réalisation, de manière autonome, d'un projet mener en équipe afin de répondre à une demande d'entreprise ou d'une organisation, proposer des solutions. Evaluation Orale : Les candidats (équipe projet) doivent soutenir la présentation de leur projet devant un jury composé de 2 professionnels. Durée de l'oral : 30 min (20 minutes de présentation et 15 minutes de questions / réponses). L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères

Etude de cas : situation de management. A partir d'une situation de management fictive, le candidat doit produire un dossier écrit qui reprend les décisions à appliquer et les préconisations éventuelles pour gérer la situation. L'évaluation est validée lorsque le candidat satisfait à 60% des critères.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les compétences acquises à travers cette certification permettent aux diplômés d'exercer la fonction de souscripteur en assurance et réassurance au sein de diverses structures et secteurs d'activité. Ils peuvent intégrer :

Compagnies d'assurance (multirisques, santé, vie, IARD, etc.),

Sociétés de réassurance,

Courtiers et intermédiaires en assurance,

Banques et institutions financières proposant des solutions assurantielles,

Cabinets de conseil spécialisés en gestion des risques.

Grâce à la dimension managériale de la formation, les diplômés peuvent également évoluer vers des fonctions d'encadrement et de pilotage d'équipes, telles que manager d'un service de souscription ou responsable d'un département assurance et réassurance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Une large diversité d'opportunités professionnelles s'offre aux diplômés, la souscription en assurance ou en réassurance pouvant s'exercer dans divers types de structures et secteurs d'activité.

Les diplômés de la formation peuvent exercer dans divers métiers :

Souscripteur en assurance (selon les spécialisations de risque : industriel, climatiques...),

Souscripteur de réassurance,

Souscripteur grands risques,

Souscripteur grands comptes,

Souscripteur risques aggravés,

Consultant technique,

Responsable risques techniques,

Gestionnaire en assurance /réassurance,

Chargé de compte en assurance/réassurance,

Chargé de clientèle en assurance/réassurance,

Expert en assurance /Préventiste.

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.

Les nouvelles exigences en matière de RSE obligent les assureurs à intervenir plus activement en amont, influençant les pratiques de souscription pour intégrer des critères environnementaux et sociaux. Le souscripteur est soumis à toutes les réglementations en vigueur relatives à la souscription et gestion de contrats dans le domaine de l'assurance et de la réassurance.

La certification intègre des compétences spécifiques pour assurer la conformité aux exigences légales et éthiques.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 650 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance · tension 4/5 (Élevée) 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)	9 478
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

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

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

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, CPNEF 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	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2030
Date de dernière délivrance possible	24/09/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	75	0	85 %	—
2023	36	0	86 %	83 %
2022	44	0	86 %	82 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36464

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

https://www.ifpass.fr/niveau-7-ou-bac5/souscripteur-en-assurance-et-reassurance-formation-continue?_gl=1*1wbfov!*_up*MQ..*_gs*MQ..&gclid=EAlaIQobChMlibrBu6DeiwMVDI79BR2RbSxEAAAYASAAEgJosPD_BwE

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41338/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	4 623 € – 13 094 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	4
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2025 à 08/2028

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	6
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	03/2026 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	6
Montant total engagé	11 560 €
Coût moyen par dossier	1 927 €
Durée moyenne	83 h
Période	01/2026 – 02/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %

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