

MANAGEMENT spécialité Assurance et Gestion du Patrimoine (finalité Professionnelle)

RNCP6819 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1109, C1101, C1205, C1104, C1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

<http://www.univ-rouen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

activités visées : Activités liées à l'assurance dans tous ces aspects, du particulier et de l'entreprise, ainsi qu'à l'optimisation de leur patrimoine.

Les titulaires du diplôme pourront exercer des postes d'encadrement qui nécessitent des connaissances de haut niveau dans différents domaines et notamment en droit (droit de l'entreprise, droit fiscal, droit du travail, responsabilité civile, droit patrimoniale, droit des marchés financiers), sur les techniques d'assurance, en gestion commerciale et marketing, en gestion financière, en fiscalité et gestion de patrimoine.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable d'effectuer : la fabrication des produits, de la vente, du conseil clientèle professionnelle et particulier, de la gestion des risques et des actifs, du contrôle technique et de la prévention, de la réassurance et des métiers annexes.

La première année de master est toute entière centrée sur l'entreprise et ses risques. La seconde année de master est centrée sur le patrimoine et ses risques, le développement d'une activité de gestion patrimoniale étant une tendance lourde dans le secteur de l'assurance et de la banque.

Il est aussi capable d'utiliser les connaissances juridiques et techniques liées à l'assurance pour comprendre ou rédiger un contrat, comprendre un jugement et analyser la jurisprudence, les règlements relatifs à l'assurance des personnes ou des entreprises, défendre et faire valoir les droits des assurés, les conseiller, expliquer et faire appliquer leurs obligations. Analyser les données d'un sinistre pour établir les responsabilités. Analyser la situation des assurés, entreprises et particuliers, pour évaluer l'importance des risques et établir les conditions de souscription d'un contrat d'assurance. Gérer le budget, établir les besoins et les contraintes d'un service et manager son équipe. Étudier le marché et la clientèle et mettre en place des solutions marketing et commerciales pour promouvoir des produits d'assurance.

- d'étudier le marché, la clientèle et les stratégies des compagnies d'assurance pour mettre en place des solutions marketing et commerciales pour promouvoir et concevoir des produits d'assurance. Analyser la situation financière, fiscale et patrimoniale des particuliers et des entreprises, l'état et l'évolution des marchés financiers et de leurs

risques pour concevoir et gérer des solutions patrimoniales.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteurs d'activité : - Informatique/Télécommunication

- Comptabilité/Contrôle de gestion
- Etudes/Conseil
- Communication
- Ressources Humaines

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

type d'emplois accessibles : La branche d'activité propose plus de 120 métiers différents. Vous trouverez ci-dessous une liste des principaux métiers visés à l'issue du master 2. En gras, figurent les métiers directement accessibles aux étudiants détenteurs du master 1, en gras et en italique ceux qui nécessitent le master 2 et en italique ceux qui leurs sont ouverts après quelques années d'expérience. Bien sûr ensuite les perspectives de carrières ouvrent les autres métiers à nos étudiants.

I) La conception et l'adaptation des produits : Études techniques ou actuarielles (Actuaire ; Chargé d'études statistiques) - Le marketing (Chef de produit ; Chargé d'études marketing).

II) L'analyse de risques, la prévention et la souscription : l'analyse de risques et la prévention (Analyste de risques ; Ingénieur préventionniste) - la souscription (Souscripteur).

III) La distribution en réseaux : La vente (Conseiller en assurance-finance ; Chargé de clientèle) - Inspection (Inspecteur réseau vente salarié ; Inspecteur réseau d'agents généraux).

IV) La distribution non salariée : Agences générales d'Assurance (Agent général) - Courtage d'Assurance (Courtier ; Cadre de société de courtage (grosses structures)).

V) L'Emission de contrats et l'indemnisation (Rédacteur) : Gestionnaire de contrats (rédacteur production)- Chargé d'indemnisation (rédacteur indemnisation).

VI) L'expertise : Expertise avant indemnisation - Expertise après sinistre.

VII) La finance : Gestionnaire actif-passif - Gestionnaire de portefeuille - Conseiller clientèle en gestion de patrimoine.

VIII) Les métiers supports.

IX) L'Informatique / Télécommunication : – Comptabilité / Contrôle de gestion – Etudes / Conseil – Communication – Ressources humaines.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 353 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)

Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance · tension 4/5 (Élevée) QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) 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)	20 608
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — VAE

enseignants et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6819/>