

**NOSCHOOL**

# **PROGRAMME DE FORMATION**

**MASTERE**

**MANAGER DE**

**L'ASSURANCE**

**RNCP36012 – Manager de l'assurance  
(niveau 7), certificateur École Supérieure  
d'Assurances (ESA)**

**2026**

# **1. PRESENTATION MASTERE MANAGER DE L'ASSURANCE**

## Mastère Manager de l'Assurance

### Description :

Le Mastère Manager de l'Assurance forme des professionnels capables de piloter les activités clés de l'assurance à destination des professionnels et des entreprises. Il prépare à la gestion de la souscription des contrats, au management de l'indemnisation des sinistres, ainsi qu'au suivi et à l'optimisation des portefeuilles de risques.

La formation vise le développement de compétences techniques en assurance, associées à des aptitudes managériales, juridiques et commerciales, tout en intégrant les enjeux réglementaires, digitaux et l'évolution des risques. Les apprenants sont formés à la relation avec les clients et les intermédiaires, ainsi qu'à l'exploitation des outils numériques au service de la performance assurantielle.

## **PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS**

### Public visé :

Étudiants et professionnels titulaires d'un Bac+3 ou équivalent (RNCP niveau 6) souhaitant se spécialiser ou évoluer vers des fonctions de management dans le secteur de l'assurance.

### Niveau requis :

Validation d'un diplôme ou titre certifié RNCP de niveau 6 (Bac+3).

### Prérequis :

Connaissances de base en assurance, droit, gestion ou économie appréciées

Intérêt pour la gestion des risques, la relation client et les environnements réglementés

Aisance avec les outils numériques recommandée

### Accessibilité :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec aménagements pédagogiques possibles.

### Admission :

Étude du dossier de candidature et entretien de motivation.

## **2. OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Le Mastère Manager de l'Assurance a pour objectif de permettre aux apprenants :

- D'acquérir les compétences nécessaires à l'organisation et à la conduite de la souscription de contrats d'assurance à destination des professionnels et des entreprises, dans un contexte national et international (A1).
- De maîtriser le management de l'indemnisation des sinistres des professionnels et des entreprises, ainsi que l'ensemble du processus d'instruction, d'évaluation et de règlement des dossiers de sinistre (A2).
- De gérer et d'optimiser un portefeuille de contrats d'assurance, en analysant les risques d'entreprise, en identifiant les risques émergents et en adaptant les garanties aux évolutions des besoins et des contextes assurantiels (A3).
- De développer et structurer la relation avec les intermédiaires d'assurance et la clientèle, notamment par la mise en œuvre de pratiques et d'outils digitaux visant à améliorer la performance, la fluidité des échanges et la qualité de service (A4).
- De répondre aux obligations réglementaires nécessaires à l'exercice des activités d'assurance et d'intermédiation, notamment au regard des capacités professionnelles requises dans le secteur.

## **3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE**

### **BLOC DE COMPÉTENCES A1 : GESTION DE LA SOUSCRIPTION DE CONTRATS D'ASSURANCE**

**Matières :**

#### **Cadre juridique et réglementaire de la souscription**

- Législation encadrant l'offre de contrats d'assurance (droit des assurances, directive DDA, responsabilités)
- Analyse des besoins des clients professionnels et entreprises

- (recueil des informations, analyse du contexte et du risque)
- Structure et éléments du contrat d'assurance (garanties, exclusions, franchises, clauses particulières)

### **Gestion de la relation client et négociation**

- Approche conseil et accompagnement du client dans le choix des solutions assurantielles
- Techniques de négociation et d'argumentation commerciale
- Veille concurrentielle et évolution des offres assurantielles

### **Processus de validation de la souscription**

- Analyse et validation des risques (typologies de contrats, outils d'aide à la décision)
- Adaptation des garanties au profil et à l'activité du client
- Mise en œuvre des obligations d'information, de conseil et de traçabilité

## **BLOC DE COMPÉTENCES A2 : MANAGEMENT DE L'INDEMNISATION DES SINISTRES DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES**

### **Matières :**

#### **Analyse des circonstances et des préjudices d'un sinistre**

- Étude des responsabilités, des causes et du périmètre de couverture
- Évaluation des dommages et calcul des indemnités
- Identification des anomalies, litiges et situations de fraude

#### **Instruction et gestion des dossiers sinistres complexes**

- Analyse des expertises médicales et techniques (IPP, rapports d'expertise)
- Constitution et instruction de dossiers d'indemnisation complets
- Mise en œuvre des procédures de lutte contre la fraude

#### **Suivi et règlement des sinistres**

- Accompagnement du client tout au long du processus d'indemnisation
- Organisation et suivi du règlement des indemnités dans le respect du cadre légal

- Gestion des recours, contentieux et relations avec les experts et partenaires juridiques

## **BLOC DE COMPÉTENCES A3 : SOUSCRIPTION ET GESTION DU PORTEFEUILLE DE RISQUES D'ENTREPRISES**

**Matières :**

### **Analyse et adaptation des couvertures assurantielles**

- Assurances des risques d'entreprise et de dirigeants (responsabilité civile, dommages, pertes d'exploitation)
- Actualisation et adaptation des garanties face à l'évolution des risques
- Analyse des niveaux de couverture, des taux de prise en charge et des besoins en fonds propres

### **Pilotage et suivi des portefeuilles de contrats**

- Mise en place d'indicateurs de suivi et de performance à partir d'outils digitaux
- Détection des anomalies, maîtrise des coûts et actions correctives
- Collaboration avec les intermédiaires et apporteurs d'affaires

### **Cartographie des risques et gestion de crise**

- Élaboration et mise à jour d'une cartographie des risques (opérationnels, financiers, assurantiels)
- Prévention des risques émergents (cyber, fraude, blanchiment)
- Mise en place de dispositifs de gestion de crise, réassurance et coassurance

## **BLOC DE COMPÉTENCES A4 : DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET INTERMÉDIAIRES À L'ÈRE DU DIGITAL**

**Matières :**

### **Stratégie digitale et exploitation des données**

- Collecte et exploitation des données issues des contrats et de la sinistralité, dans le respect du RGPD
- Outils et techniques de marketing digital appliqués à l'assurance

- Utilisation des canaux digitaux de distribution et de communication

### **Gestion de la relation avec les intermédiaires d'assurance**

- Optimisation des échanges et du suivi via des outils digitaux
- Gestion des réclamations et des sinistres à distance
- Animation et développement des réseaux d'intermédiaires

### **Continuité d'activité et distribution à distance**

- Organisation de la continuité d'activité en situation de crise
- Outils collaboratifs et pratiques de travail à distance

### **Suivi des évolutions réglementaires et adaptation à un environnement concurr Modalités pédagogiques**

La formation est conçue pour favoriser une montée en compétences progressive, concrète et directement mobilisable en situation professionnelle. Elle s'appuie sur une pédagogie active, alternant apports théoriques, mises en pratique et temps d'échange.

### **Approche pédagogique**

- Alternance entre apports méthodologiques et exercices pratiques
- Études de cas et mises en situation en lien avec les objectifs de la formation
- Échanges collectifs favorisant l'analyse, le recul et le partage d'expérience
- Accompagnement individualisé selon les besoins et le niveau des participants
- Évaluation progressive des acquis tout au long du parcours

### **Formats mobilisés**

- Séquences en présentiel, ou format hybride selon l'organisation retenue
- Supports pédagogiques remis aux participants
- Activités individuelles et/ou collaboratives
- Exercices d'application, ateliers, simulations ou productions guidées
- Temps de synthèse et de consolidation des apprentissages

### **Moyens pédagogiques**

- Documents supports, fiches outils et ressources complémentaires

- Présentations visuelles et contenus structurés par séquences
- Outils numériques collaboratifs, lorsque nécessaire
- Encadrement par un intervenant ou formateur expert du sujet traité

## **4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS**

La validation des acquis de la formation s'appuie sur une combinaison d'**études de cas**, de **mises en situation professionnelle** et de **soutenances orales devant jury**, conformément aux modalités d'évaluation décrites dans le référentiel de la certification **RNCP36012 – Manager de l'assurance (niveau 7)**.

La certification est obtenue par la **validation des 4 blocs de compétences** constitutifs de la certification, chacun évalué par des épreuves pratiques et orales détaillées ci-après.

### **4.1 Bloc de compétence RNCP36012BC01 – Organiser la mise en œuvre de la souscription de contrats d'assurance**

**Objectif de l'épreuve :** Vérifier la capacité à recueillir et analyser les besoins du client (professionnels / entreprises), établir un diagnostic des couvertures existantes, comparer les offres, argumenter et conduire une négociation adaptée.

**Modalité d'évaluation :**

- **Étude de cas sur la souscription d'un contrat d'assurance ;**
- **Jeu de rôle de mise en situation professionnelle entre un courtier et un souscripteur ;**
- **Soutenance orale** devant jury.  
**Durée :** 1 heure de préparation comprenant le jeu de rôle + 20 minutes de soutenance orale.

### **4.2 Bloc de compétence RNCP36012BC02 – Manager l'indemnisation des sinistres des professionnels et des entreprises**

**Objectif de l'épreuve :** Vérifier la capacité à apprécier les circonstances de survenue d'un sinistre, évaluer les préjudices, repérer les anomalies, instruire un dossier exhaustif et organiser le règlement des indemnisations.

#### **Modalité d'évaluation :**

- **Évaluation pratique sur plusieurs études de cas** portant sur la prise en charge et la gestion de sinistres complexes ;
- **Rédaction de rapports écrits ;**
- **Soutenance orale** devant jury.  
**Durée :** 4 heures de préparation + 20 minutes de soutenance orale.

#### **4.3 Bloc de compétence RNCP36012BC03 – Manager la souscription et le portefeuille des risques d'entreprise**

**Objectif de l'épreuve :** Vérifier la capacité à adapter les couvertures assurantielles aux risques nouveaux, analyser la probabilité de survenance, créer des indicateurs de suivi de portefeuille et mettre en place une cartographie des risques.

#### **Modalité d'évaluation :**

- **Étude de cas sur la gestion des risques dans l'entreprise ;**
- **Soutenance orale** devant jury.  
**Durée :** 2 heures d'étude de cas + 20 minutes de soutenance orale.

#### **4.4 Bloc de compétence RNCP36012BC04 – Développer la relation avec les intermédiaires d'assurance et les clients à l'ère du digital**

**Objectif de l'épreuve :** Vérifier la maîtrise de l'exploitation des données digitales, l'animation de la relation client et intermédiaires, la garantie de la continuité productive des offres assurantielles et la gestion des relations multicanales.

#### **Modalité d'évaluation :**

- **Étude de cas pratique avec soutenance orale** portant sur le développement de la relation client et intermédiaires à l'ère du digital.
- **Soutenance orale** de 30 minutes sur un cas préparé en amont.

## MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

La certification **Manager de l'assurance – RNCP36012** est obtenue lorsque l'ensemble des 4 blocs de compétences a été validé selon les modalités ci-dessus.

En cas de non-validation d'un ou plusieurs blocs, une session de rattrapage est organisée dans un délai défini par l'établissement. Un second échec à une évaluation entraîne la non-obtention de la certification.

Les blocs de compétences validés sont acquis définitivement.

En cas de non-obtention de la certification complète, le candidat conserve le bénéfice des blocs validés et ne représente que les blocs non acquis.

Tout élève, sauf en cas de sanction (Conseil de discipline), peut se présenter, une seule fois, aux épreuves de la seconde session.

### **5. STAGE ET ALTERNANCE**

#### **Stage en entreprise :**

Possibilité d'effectuer un stage de 4 à 6 mois au cours de la formation, permettant la mise en pratique des compétences des blocs A1 à A4 dans un environnement professionnel.

#### **Alternance :**

Formation accessible en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, sur une durée de 24 mois, favorisant l'acquisition progressive des compétences en situation de travail.

#### **Missions confiées en entreprise :**

- Analyse et évaluation de risques spécifiques des professionnels et des entreprises (responsabilité civile, dommages, risques financiers, risques émergents).
- Participation aux activités de souscription, aux échanges avec les assureurs et aux négociations avec les clients ou intermédiaires.
- Contribution à la gestion et à l'indemnisation des sinistres, en appui des équipes opérationnelles.

- Participation à l'optimisation et à la digitalisation des processus de souscription, de gestion des sinistres et de suivi des portefeuilles de contrats.

## **6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES**

MÉTIERS ACCESSIBLES APRÈS LE MASTERE MANAGER DE L'ASSURANCE :

- Manager de l'assurance
- Chargé(e) de souscription grands comptes
- Responsable indemnisation / sinistres
- Chargé(e) de clientèle en cabinet de courtage ou compagnie d'assurance
- Consultant(e) en risk management
- Chef(fe) de projet assurance digitale

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES :

- Executive MBA spécialisé en Assurance / Gestion des risques.
- Formations complémentaires en actuariat, risque management ou droit des assurances avancé.

## **7. MODALITÉS PRATIQUES**

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans

RYTHME :

- Cours théoriques + stage
- Alternance : 1 jours de cours – 4 jours en entreprise

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)