



# Mastère Manager de l'Assurance

## OBJECTIFS

Cette formation en 2 ans délivre un titre de **niveau 7 inscrit au RNCP**. Proposé en alternance, ce cursus approfondi met l'accent sur les aspects précis de l'industrie de l'assurance, notamment chez les clients professionnels. Couvrant des sujets tels que la gestion de risque, la prévoyance, la garantie rc décennale ou bien encore la lutte contre la fraude à l'assurance et les stratégies d'entreprise.



## PRÉ-REQUIS

- Pour intégrer le Programme ESA du « Manager de l'Assurance », les candidats doivent être titulaire au minimum d'un BAC +3 validé
- Pas de passerelle possible

## MODALITÉS D'ADMISSION

- Clôture des inscriptions le 30 avril 2026
- Un entretien de motivation avec la responsable de la formation
- Contact : [a.magand@centresaintmarc.fr](mailto:a.magand@centresaintmarc.fr)

## ALTERNANCE

- Deux types de contrats disponibles : apprentissage ou professionnalisation
- Rythme d'alternance : 1 semaine à l'école, 3 semaines en entreprise
- Aucun frais de scolarité pour les étudiants en alternance, pris en charge par l'entreprise

## DIPLÔME

- Master Manager de l'Assurance
- BAC + 5 titre RNCP de niveau 7 délivré par l'école supérieure d'assurances Paris



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations : Contrôle continu, Contrôle des blocs de compétences, Contrôle des capacités professionnelles, Mémoire, Grand oral.
- Une validation partielle du titre par bloc de compétence est possible.

# LE PROGRAMME

## BLOC 1 : GESTION DE LA SOUSCRIPTION DE CONTRATS D'ASSURANCE DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES

- Fondamentaux de l'assurance & Droit des assurances
- Environnement Economique, juridique et déontologique
- Distribution dans l'assurance
- DDA & Conformité & Culturation 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 : INDEMNISATION DES SINISTRES DES 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 : SOUSCRIPTION ET PORTEFEUILLE DES RISQUES D'ENTREPRISE DES OFFRES ASSURANTIELLES

- Solvabilité II / rôle de l'actuariat et cartographie des risques
- Analyse financière des entreprises
- Risk management
- Reassurance/ coassurance/ titrisation & Cat Nat et Assurance climatique
- Flotte Auto
- Risques industriels y compris pertes exploitation et MRP
- Responsabilité civile des entreprises et des collectivités locales
- Responsabilité civile du dirigeant et des mandataires sociaux
- 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 A L'ÈRE DU DIGITAL

- Gestion projet & Conduite entretien
- Management avec intégration des nouvelles problématiques (télétravail/ sens au travail...) et risques psychosociaux
- Approche Marketing opérationnel par le « digital »
- Optimisation de la délégation de gestion par le digital dans le cadre de la fidélisation des clients (particulier/entreprise)
- Parcours digital et phygital en acquisition de clients nouveaux et en fidélisation (particulier et professionnel)
- Développement par les Réseaux sociaux
- Règlementation RGPD et impact interne/externe
- Anglais

## DURÉE

- 2 ans
- Rentrée en septembre
- 811 heures de formation en présentiel



## LES PLUS DE LA FORMATION

- Programme classé 6ème au Niveau National de Eduniversal SMBG (2024).
- Coursus professionnalisant.
- Excellence du corps professoral.
- Formation reconnu au RNCP.
- Préparation du TOEIC.

## NOTRE SITE INTERNET



## LES DÉBOUCHÉS

- Inspecteur Commercial / Chargé de clientèle
- Souscripteur / Assistant de souscription
- Chargé de comptes / Conseiller spécialisé
- Courtier / Agent général