

## Mission

Contribuer au développement rentable du portefeuille en acceptant ou non de couvrir des risques non standards en déterminant les conditions de leur couverture (tarifs, garanties, ...). Réaliser l'instruction technique et la mise en œuvre de plans de prévention/protection.

# B3. SOUSCRIPTION, PRÉVENTION ET VENTE D'AFFAIRES

## Exemples d'intitulés des métiers

- Souscripteur.rice d'assurance/ de réassurance
- Souscripteur.rice grands risques
- Conseiller-ère technique souscription
- Tarificateur.rice de risques aggravés
- Souscripteur.rice expert.e
- Préventionniste

## Illustrations d'activités mises en œuvre

<b>Recueil et identification des besoins des clients</b>	Prendre connaissance et étudier la demande d'assurance ou de réassurance et recueillir les informations nécessaires auprès du demandeur
<b>Evaluation des risques</b>	Conduire ou faire conduire des analyses du risque afin de déterminer son assurabilité, sur le plan technique ou réglementaire
<b>Acceptation et tarification des risques</b>	Effectuer les calculs préalables à l'acceptation et à la tarification des contrats, notamment en vie, retraite ou prévoyance
	Accepter ou non de garantir le risque, en argumenter les motifs, définir le montage technique, les clauses contractuelles
	Définir ou négocier les conditions de souscription (tarifications, franchise...), et rédiger les contrats, avenants et conditions particulières
<b>Gestion de la réassurance ou de la coassurance</b>	Pour la cédante : décider de co-assurer ou réassurer tout ou partie du risque, en négocier les conditions en direct ou par le canal de courtiers, élaborer et suivre les plans de réassurance
	Pour le réassureur : étudier les appels d'offres ou demandes de réassurance, déterminer et négocier les conditions d'acceptation et de tarification, rédiger les traités de réassurance ou les conventions de réassurance facultative
<b>Prévention des risques et contrôles de sécurité</b>	Mener des études ou recherches sur la prévention des risques naturels, l'amélioration de dispositifs de sécurité
	Réaliser des visites, rédiger des rapports (constat du risque, évaluation, programme d'amélioration)
	Définir ou négocier avec le client des mesures préventives et / ou actions correctives, et s'assurer de leur mise en œuvre
	Sensibiliser le client au programme de prévention et l'accompagner dans la mise en œuvre de recommandations
<b>Conseil, accompagnement et aide à la décision</b>	Informier et conseiller le client sur la gestion de son dossier
	Venir en appui des commerciaux et des gestionnaires pour leur apporter une expertise technique
<b>Veille et développement</b>	Suivre les évolutions (environnementales, réglementaires technologiques, juridiques ou concurrentielles) en matière de sécurité et de prévention

## Exemples de connaissances et compétences professionnelles mobilisées

- Les techniques de diagnostic et d'analyse des risques
- Les aspects du droit applicables en matière de souscription des contrats
- La coassurance et la réassurance
- Les techniques d'expression écrite et les méthodes rédactionnelles
- Rechercher, analyser puis synthétiser des informations, données et problématiques utiles dans son domaine d'activité
- Mettre en œuvre les règles et techniques de souscription des risques
- Rédiger
- Pratiquer, si besoin, une langue étrangère
- Négocier, argumenter, convaincre
- Comprendre le client et lui apporter des réponses claires
- Agir avec réactivité et adaptabilité
- Expliquer, argumenter, convaincre

## Voies possibles d'accès aux métiers

### Formation initiale ou continue

---

Diplôme de niveau bac + 3 à 5 (niveaux 6 à 7) selon le domaine technique d'activité avec spécialisation dans le domaine des assurances ou finance  
Ecoles d'ingénieurs  
Ecoles de commerce

### Expérience professionnelle antérieure au sein des sociétés d'assurances

---

Métiers du domaine Relation client et opérations d'assurances (C)  
Indemnisation, prestations et solutions d'accompagnement (D)  
Métier Actuariat, études techniques et data sciences (A1)

## Exemples de passerelles de mobilité vers d'autres métiers

Relation client et opérations d'assurances (C)  
Indemnisation, prestations et solutions d'accompagnement (D)

## Dimension relationnelle des métiers

Relations quotidiennes avec les clients  
Relations internes fréquentes avec les autres métiers du domaine Distribution et le développement commercial (B)  
Relations possibles avec des experts techniques, partenaires du réseau