

Entreprendre et développer une activité de courtage dans l'assurance

RS3390 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41036
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCE · SIRET : 32006002300050

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux demandeurs d'emplois déjà inscrits dans le secteur de l'assurance ou à des salariés travaillant dans des compagnies et voulant évoluer vers des activités indépendantes. Cela permet d'entreprendre un projet en apportant les garanties de sérieux et de succès et en étant conscient des contraintes légales et financières à devoir respecter. La certification contribue à mener une analyse de positionnement pertinente et à appréhender les outils techniques, comptables, marketing et de vente efficaces à mettre en place

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Structurer son activité de courtage en assurance.

Analyse de l'écosystème.

- Analyser l'environnement propre à l'activité de courtage en assurance pour y appréhender les mécanismes, les différents statuts et domaines d'interventions des acteurs (agents – courtiers – mandataires d'assurance – mandataire d'intermédiaire d'assurance) pour aider au choix de son propre positionnement.
- Identifier et créer des relations de partenariat avec des acteurs permettant de développer le catalogue d'offre.
- Analyser l'environnement spécifique à des métiers ou des activités, en y appréhendant les besoins exprimés ou non, pour détecter des niches de marché sur des garanties particulières et dont le volume de clients potentiels est suffisant à sa rentabilité.
- Identifier les opportunités de collaboration avec des partenaires (courtiers-agents-groupements) en évaluant les complémentarités possibles pour développer ses offres et d'intégrer un réseau collaboratif d'aide et d'échanges d'informations.

Elaboration du Business plan.

- Elaborer et présenter le Business plan en y intégrant les indicateurs clés permettant l'évaluation du Chiffre d'Affaires de l'activité pour convaincre les compagnies à ouvrir des droits.
- Utiliser le business plan comme outil d'aide à la décision, en recherchant à maintenir l'équilibre entre l'ambition et le réalisme pour conserver la confiance des compagnies partenaires ou en conquérir d'autres.
- Arbitrer avec les différentes charges du compte d'exploitation en fonction des scénarii envisagés pour maîtriser les risques de dérive.

Structuration de l'entité juridique choisie.

- Réaliser les actions juridiques relatives à la création de l'activité, en respectant le cadre réglementaire spécifique au type de structure choisie, pour apporter les garanties requises.
- Organiser et assurer les actions à mettre en œuvre auprès des acteurs appartenant à son écosystème (banque – organisme d'accréditation –...) pour assurer le futur fonctionnement de l'activité.
- Elaborer des contrats de co-courtages identifiant les périmètres d'actions et les rémunérations de chaque partie

pour créer des conditions de partenariats clairs, efficaces et conformes à la réglementation.

- Anticiper et prévoir la mise en place de procédures de qualité dans l'activité de conseil pour traiter les non-conformités, les risques d'irrégularités et assurer leurs améliorations continues.

Gérer financièrement et comptablement l'activité de courtage en assurance.

- Elaborer le cahier des charges des besoins d'informations comptables et financières à couvrir pour acquérir les logiciels adaptés (comptable et métier).

- Analyser les outils de suivi des informations comptables et financières proposés par les compagnies, en veillant à leur compatibilité avec les logiciels de base pressentis, pour permettre le choix pertinent de leurs utilisations.

- Réaliser et suivre les différentes actions administratives et comptables

sur les contrats engagés en collaborant ou non avec un service de comptabilité extérieur, pour pérenniser l'activité.

- Traiter les sinistres

en respectant les délais et en suivant la procédure mise en place en cas de délégation ou non, par les compagnies, pour apporter un service efficace et rapide.

Développer l'activité de courtage en assurance.

Gestion de l'activité marketing et commerciale.

- Elaborer un plan d'action commercial au service de la stratégie marketing

préalablement identifiée pour organiser les tâches à réaliser, dans un planning fixé.

- Créer des outils de communication marketing (Site – Blog – plaquette – Flyer...) adaptés à la clientèle ciblée pour mettre en avant les offres.

- Utiliser les réseaux sociaux en communiquant avec des messages ciblés pour maintenir les contacts avec les prospects et développer sa présence digitale.

- Organiser sa présence dans des réseaux physiques, des cercles, des groupes de travail, réunions dans les compagnies,

pour détecter des opportunités professionnelles et commerciales.

- Elaborer une démarche structurée de prospection à partir d'une segmentation du marché, de fichiers préalablement définis,

de messages à communiquer, pour atteindre les objectifs fixés.

- Développer les relations avec les clients pour permettre d'en assurer la fidélisation et développer l'activité par les engagements additionnels. répondant à de nouveaux besoins.

Développement de l'activité commerciale.

- Appliquer les différentes étapes de la vente, en utilisant les techniques et outils associés, en faisant preuve de pédagogie auprès du prospect et de respect des obligations liées au devoir de conseil pour obtenir de nouveaux contrats.

- Définir avec le client les garanties nécessaires et les montants de prise en charge pour une couverture de risques optimale.

- Mettre en œuvre les conditions favorables à l'entretien de relations régulières et harmonieuses avec les inspecteurs des compagnies pour s'assurer de leur soutien.

Gérer les équipes autour de l'activité de courtage en assurance

- Dimensionner et constituer l'équipe, en utilisant des techniques de recrutement pour garantir des complémentarités comportementales et en termes de compétences.

- Organiser et manager les équipes en face à face ou à distance, en utilisant les différentes techniques de management en collectif ou en individuel (motivation –délégation – planification – gestion des priorités- évaluation) pour

fédérer autour d'un

objectif commun porteur de sens.

- Utiliser les techniques de communication orale en tenant compte des différentes personnalités et des différents besoins pour maintenir le dynamisme de l'équipe.

- Utiliser des techniques

de gestion de situations difficiles pour accompagner les points de vue divergents et assurer un retour à la cohésion.

- Veiller à la mise à jour des compétences de l'équipe, en utilisant des outils de formation, de coaching, d'accompagnement pour garantir leur employabilité et le niveau de service auprès des clients.

Structurer son activité de courtage en assurance

Analyse de l'écosystème

- Analyser l'environnement propre à l'activité de courtage en assurance pour y appréhender les mécanismes, les différents statuts et domaines d'interventions des acteurs (agents – courtiers – mandataires d'assurance – mandataire d'intermédiaire d'assurance) pour aider au choix de son propre positionnement.
- Identifier et créer des relations de partenariat avec des acteurs permettant de développer le catalogue d'offre.
- Analyser l'environnement spécifique à des métiers ou des activités, en y appréhendant les besoins exprimés ou non, pour détecter des niches de marché sur des garanties particulières et dont le volume de clients potentiels est suffisant à sa rentabilité.
- Identifier les opportunités de collaboration avec des partenaires (courtiers-agents-groupements) en évaluant les complémentarités possibles pour développer ses offres et d'intégrer un réseau collaboratif d'aide et d'échanges d'informations.

Elaboration du Business plan.

- Elaborer et présenter le Business plan en y intégrant les indicateurs clés permettant l'évaluation du Chiffre d'Affaires de l'activité

pour convaincre les compagnies à ouvrir des droits.

- Utiliser le business plan comme outil d'aide à la décision, en recherchant à maintenir l'équilibre entre l'ambition et le réalisme pour conserver la confiance des compagnies partenaires ou en conquérir d'autres.
- Arbitrer avec les différentes charges du compte d'exploitation

en fonction des scénarii envisagés pour maîtriser les risques de dérive.

Structuration de l'entité juridique choisie.

- Réaliser les actions juridiques relatives à la création de l'activité, en respectant le cadre réglementaire spécifique au type de structure choisie, pour apporter les garanties requises.
- Organiser et assurer les actions à mettre en œuvre auprès des acteurs appartenant à son écosystème (banque – organisme d'accréditation –...) pour assurer le futur fonctionnement de l'activité.
- Elaborer des contrats de co-courtages identifiant les périmètres d'actions et les rémunérations de chaque partie pour créer des conditions de partenariats clairs, efficaces et conformes à la réglementation.
- Anticiper et prévoir la mise en place de procédures de qualité dans l'activité de conseil pour traiter les non-conformités, les risques d'irrégularités et assurer leurs améliorations continues.

Gérer financièrement et comptablement l'activité de courtage en assurance.

- Elaborer le cahier des charges des besoins d'informations comptables et financières à couvrir pour acquérir les logiciels adaptés (comptable et métier).
- Analyser les outils de suivi des informations comptables et financières proposés par les compagnies, en veillant à leur compatibilité avec les logiciels de base pressentis, pour permettre le choix pertinent de leurs utilisations.
- Réaliser et suivre les différentes actions administratives et comptables sur les contrats engagés en collaborant ou non avec un service de comptabilité extérieur, pour pérenniser l'activité.
- Traiter les sinistres

en respectant les délais et en suivant la procédure mise en place en cas de délégation ou non, par les compagnies, pour apporter un service efficace et rapide.

Développer l'activité de courtage en assurance.

Gestion de l'activité marketing et commerciale.

- Elaborer un plan d'action commercial au service de la stratégie marketing préalablement identifiée pour organiser les tâches à réaliser, dans un planning fixé.
- Créer des outils de communication marketing (Site – Blog – plaquette – Flyer...) adaptés à la clientèle ciblée pour mettre en avant les offres.
- Utiliser les réseaux sociaux en communiquant avec des messages ciblés pour maintenir les contacts avec les prospects et développer sa présence digitale.
- Organiser sa présence dans des réseaux physiques, des cercles, des groupes de travail, réunions dans les compagnies, pour détecter des opportunités professionnelles et commerciales.
- Elaborer une démarche structurée de prospection à partir d'une segmentation du marché, de fichiers préalablement définis, de messages à communiquer, pour atteindre les objectifs fixés.
- Développer les relations avec les clients pour permettre d'en assurer la fidélisation et développer l'activité par les engagements additionnels. répondant à de nouveaux besoins.

Développement de l'activité commerciale.

- Appliquer les différentes étapes de la vente, en utilisant les techniques et outils associés, en faisant preuve de pédagogie auprès du prospect et de respect des obligations liées au devoir de conseil pour obtenir de nouveaux contrats.
- Définir avec le client les garanties nécessaires et les montants de prise en charge pour une couverture de risques optimale.

• Mettre en œuvre les conditions favorables à l'entretien de relations régulières et harmonieuses avec les inspecteurs des compagnies pour s'assurer de leur soutien.

Gérer les équipes autour de l'activité de courtage en assurance.

• Dimensionner et constituer l'équipe, en utilisant des techniques de recrutement pour garantir des complémentarités comportementales et en termes de compétences.

• Organiser et manager les équipes en face à face ou à distance, en utilisant les différentes techniques de management en collectif ou en individuel (motivation –délégation – planification – gestion des priorités- évaluation) pour

fédérer autour d'un objectif commun porteur de sens.

• Utiliser les techniques de communication orale en tenant compte des différentes personnalités et des différents besoins pour maintenir le dynamisme de l'équipe.

• Utiliser des techniques

de gestion de situations difficiles pour accompagner les points de vue divergents et assurer un retour à la cohésion.

• Veiller à la mise à jour des compétences de l'équipe, en utilisant des outils de formation, de coaching, d'accompagnement pour garantir leur employabilité et le niveau de service auprès des clients.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun mais une expérience professionnelle dans l'Assurance est appréciée

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5890

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esassurances.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3390/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	24
Montant total engagé	25 680 €
Coût moyen par dossier	1 070 €
Durée moyenne	20 h
Période	01/2020 – 12/2021

