

Entreprendre et développer une activité de courtage dans l'assurance

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Domaine de l'Assurance**

Code(s) NAF : **66.22Z**, **65.11Z**, **66.29Z**, **65.20Z**

Code(s) NSF : **313**

Code(s) ROME : **C1104**, **C1103**, **C1102**

Formacode : **41036**

Date de création de la certification : **02/01/2017**

Mots clés : **assurances vie et IARD**, **Intermédiaire**, **Assurance**, **courtage**

Identification

Identifiant : **3390**

Version du : **19/02/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **NEANT**

Non formalisé :

■ [Créer un cabinet de courtage dans l'assurance](#)

■ [Entreprendre dans l'assurance : une aventure à risque limité](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

■ NEANT

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Public visé par la certification

Tous publics

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.

Modalités générales

Formation en inter ou en intra.

En présentiel, en continu ou en discontinu.

Module 1 : Structurer son activité de courtage en assurance (2 journées de formation : 14 heures)

Module 2 : Gérer financièrement et comptablement l'activité de courtage en assurance (1 à 2 journée de formation : de 7 à 14 heures)

Module 3 : Développer l'activité de courtage en assurance (1 à 2 journées de formation : 7 à 14 heures)

Module 4 : Gérer les équipes autour de l'activité de courtage en assurance (1 journée de formation : 7 heures)

Durée de la formation totale : 5 à 7 journées de formation (35 heures à 49 heures)

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

L'individu souhaitant développer ses compétences dans le développement de l'activité de courtage en assurance, bénéficie par cette certification d'une vraie valeur ajoutée lui permettant de faire des choix robustes et pertinents au niveau de son positionnement sur ce marché et de son réseau de partenaires à construire. L'individu sécurisera sa réinsertion professionnelle en donnant la dimension financière adéquate à son activité, conforme à la réglementation et assurant une crédibilité solide vis-à-vis des compagnies et autres partenaires.

Pour l'entité utilisatrice

L'activité étant réglementée et l'accès aux compagnies étant difficile, la certification permet d'apporter un niveau de compétences suffisant pour assurer une sécurité de fonctionnement dans l'exercice de cette activité.

Ainsi les compétences développées par cette certification contribuent à nourrir avec des méthodes et des outils professionnels les relations avec les compagnies et autres partenaires.

Evaluation / certification

Pré-requis

Aucun mais une expérience professionnelle dans l'Assurance est appréciée

Compétences évaluées

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.

Centre(s) de passage/certification

- Ecole Supérieure d'Assurances 13 rue Fernand Léger - 75020 Paris

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

NEANT

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

20 apprenants

Autres sources d'information

<http://www.esassurances.com>