

## ENTREPRENDRE ET DEVELOPPER UNE ACTIVITE DE COURTAGE EN ASSURANCE RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION

<b>RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES</b>	La certification s'adresse aux professionnels de l'assurance souhaitant développer leurs compétences initiales dans le but d'entreprendre une activité de courtage en assurance.	
	<b>RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION</b>	
	<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
	<p><b>Au préalable du temps consacré aux évaluations des compétences, le candidat doit au démarrage de la formation identifier un projet d'entreprise d'une activité de courtage en Assurance.</b></p> <p><b>Tout au long du temps consacré à la formation et pendant une durée de 2 semaines après celle-ci, il prépare son projet formalisé à l'écrit et soutenu à l'oral.</b></p>	
<p><b>C1.</b> Analyser l'écosystème de l'activité de courtage en assurance en appréhendant les mécanismes, les différents statuts et domaines d'interventions de ses acteurs (agents – courtiers – mandataires d'assurance – mandataire d'intermédiaire d'assurance), en identifiant les besoins exprimés ou non du marché ainsi que les opportunités de collaboration (courtiers-agents-groupements) afin de choisir son propre positionnement sur le marché de l'assurance.</p>	<p>Le candidat présente dans cette première partie du projet, une analyse du marché et de l'écosystème, ainsi que le positionnement qu'il souhaite avoir en justifiant sa pertinence.</p> <p>Le candidat réalise l'inventaire de toutes les compagnies d'assurance du marché, généralistes ou spécialisées, en les comparants pour identifier de façon argumentée, celles avec lesquelles il souhaite collaborer.</p>	<p><b>Cr1.1.</b> La cohérence entre les objectifs du projet et la description du marché est démontrée.</p> <p><b>Cr1.2.</b> La connaissance des 4 statuts des intermédiaires et de leurs caractéristiques est maîtrisée</p> <p><b>Cr1.3.</b> La liste de compagnies identifiées est suffisamment complète pour permettre un choix réaliste et la démarche pour les identifier est démontrée.</p>

Entreprendre et développer une activité de courtage en assurance

ESA

Référentiel de compétences et d'évaluation

VF – 31/08/2021

		<b>Cr1.4.</b> La méthode de comparaison (analyse SWOT) des compagnies partenaires est correctement appliquée avec des critères de choix pertinents.
<b>C2.</b> Elaborer le business plan en y intégrant des indicateurs clés permettant l'évaluation du Chiffre d'Affaires de l'activité en arbitrant avec les différentes charges du compte d'exploitation en fonction des scénarii envisagés afin de s'y appuyer comme outil d'aide à la décision et permettre de convaincre les compagnies à ouvrir des droits.	<p>Le candidat présente dans cette seconde partie du projet, le Business Plan.</p> <p>Il fixe le CA prévu sur 3 ans en expliquant comment il obtient la récurrence du CA pour la pérennité du projet.</p> <p>Il met en exergue les points de vigilance à analyser.</p> <p>Lors de la soutenance orale, un membre du jury d'évaluation lui oppose des situations de risques. Le candidat argumente dans sa réponse aux risques encourus.</p>	<p><b>Cr2.1.</b> La distinction est démontrée entre le Business Plan d'un cabinet de courtage avec une autre activité.</p> <p><b>Cr2.2.</b> La ventilation du CA est réalisée avec cohérence et réalisme. (Nombre de contrats - valeur unitaire du contrat – commission)</p> <p><b>Cr2.3.</b> L'identification des points de vigilance est correctement faite. (Risque de résiliation rampante...)</p> <p><b>Cr2.4.</b> Les mécanismes de résiliation sont compris.</p> <p><b>Cr2.5.</b> Les risques de charges de personnel sont anticipés.</p> <p><b>Cr2.6.</b> La capacité du candidat à anticiper, s'adapter et réagir au risque est démontrée.</p>
<b>C3.</b> Réaliser les actions juridiques relatives à la création de l'activité dans le respect du cadre réglementaire spécifique au type de structure choisie, en assurant les actions à mettre en œuvre auprès des acteurs appartenant à son écosystème	Le candidat présente dans cette troisième partie du projet, la structure juridique choisie pour le porter.	<p><b>Cr3.1.</b> La connaissance des particularités de chaque statut possible est maîtrisée.</p> <p><b>Cr3.2.</b> La connaissance des fondamentaux du code de l'assurance est acquise.</p>

Entreprendre et développer une activité de courtage en assurance

ESA

Référentiel de compétences et d'évaluation

VF – 31/08/2021

<p>(banque – organisme d'accréditation ...), en créant les conditions de partenariats claires et efficaces (contrats de co-courtages) tout en veillant à la mise en place des procédures de qualité afin d'assurer le futur fonctionnement de l'activité dans le respect des règles de non-conformités et des risques d'irrégularités.</p>	<p>Le candidat tient compte de la réglementation de l'activité et présente le déroulé des étapes à suivre pour sa constitution en prenant soin de mettre en exergue les points de vigilance.</p> <p>Le candidat présente enfin l'écosystème nécessaire pour fonctionner et les conditions de collaboration avec les acteurs appartenant à celui-ci.</p>	<p><b>Cr3.3.</b> Les attentes et risques de contrôle (ACPR) sont identifiés.</p> <p><b>Cr3.4.</b> Une démarche de qualité claire, pertinente et structurée est proposée avec les spécimens liés</p> <p><b>Cr3.5.</b> Les critères de la qualité attendus par les compagnies choisies sont connus et intégrés dans la démarche.</p> <p><b>Cr3.6.</b> L'écosystème est identifié et les règles de fonctionnement dans la gestion des relations avec les différents acteurs appartenant à celui-ci sont maîtrisées.</p>
<p><b>C4.</b> Gérer financièrement et comptablement l'activité de courtage en assurance en élaborant le cahier des charges des besoins d'informations comptables et financières à couvrir (logiciels adaptés comptable et métier), en analysant les outils et indicateurs de suivi proposés par les compagnies et en réalisant les différentes actions administratives et comptables sur les contrats engagés en collaborant ou non avec un service de comptabilité extérieur afin de pérenniser son activité.</p>	<p>Le candidat présente dans cette quatrième partie du projet, l'organisation comptable et financière à mettre en place.</p> <p>Il définit dans un premier temps le cahier des charges des besoins ainsi que les indicateurs de suivi de l'activité de l'entreprise.</p> <p>Il fait une recherche des éditeurs de logiciels métiers et les compare avec une analyse SWOT et un mapping de positionnement pour visualiser la démarche suivie pour en permettre un choix justifié.</p>	<p><b>Cr4.1.</b> Le cahier des charges du besoin est réalisé avec complétude.</p> <p><b>Cr4.2.</b> Les indicateurs de suivi de l'activité financière de la structure sont suffisants et utiles. (Évolution du CA - évolution de la trésorerie - nombre d'affaires obtenues et résiliées)</p> <p><b>Cr4.3.</b> Les outils d'aide à la décision pour le choix du logiciel sont pertinents. Le candidat tient compte de la complémentarité entre les besoins comptables et les besoins métiers.</p>

	Le candidat présente un ordonnancement de tâches administratives et comptables à suivre dans le cas d'une gestion de contrat spécifique qu'il aura préalablement choisi.	<b>Cr4.4.</b> La liste des tâches, avec ses indicateurs de contrôle, à accomplir dans la gestion d'un contrat spécifique est maîtrisée et présentée de façon organisée.
<b>C5.</b> Développer l'activité de courtage en assurance en élaborant un plan d'action commercial au service de la stratégie marketing préalablement identifiée, en créant des outils de communication marketing (Site - Réseaux sociaux – Blog – plaquette – Flyer...) adaptés à la clientèle ciblée et en élaborant une démarche structurée de prospection de courtage afin de développer les relations avec les clients et ainsi atteindre les objectifs fixés.	<p>Le candidat présente dans cette cinquième partie du projet, le plan d'action commercial de développement de l'activité.</p> <p>Il propose notamment un projet de nom pour la structure avec une idée de logo, de nom de domaine et une identification visuelle.</p> <p>Il identifie la cible visée, son positionnement, son message commercial.</p> <p>Le plan d'action commercial doit comporter l'ensemble des activités nécessaires au développement de l'activité de courtage en assurance.</p> <p>Enfin, le candidat propose une démarche de prospection allant de l'identification des fichiers prospects à la gestion des résultats de prospection obtenus.</p>	<p><b>Cr5.1.</b> La démarche d'élaboration du plan commercial est appliquée en respectant les critères d'obligations de conseil et d'activité réglementée.</p> <p><b>Cr5.2.</b> Les objectifs quantitatifs du Business plan sont déclinés en actions opérationnelles réalistes et réalisables.</p> <p><b>Cr5.3.</b> Les outils de communication sont intégrés en cohérence avec les ressources disponibles pouvant être mobilisées.</p> <p><b>Cr5.4.</b> La démarche permettant de développer sa présence physique et digitale sur les réseaux est pertinente et s'inscrit dans une logique de durabilité.</p> <p><b>Cr5.5.</b> La démarche de prospection est complète et structurée.</p>
<b>C6.</b> Développer l'activité commerciale de son activité de courtage en assurance en appliquant 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	Le candidat est évalué dans un jeu de rôle où il doit vendre un produit d'assurance pour couvrir le risque encouru par son client sur un sujet précisé dans la description du jeu de rôle.	<p><b>Cr6.1.</b> Les techniques de vente sont utilisées en suivant les différentes étapes de la démarche.</p> <p><b>Cr6.2.</b> Le besoin du client est clairement identifié.</p>

<p>obligations liées au devoir de conseil, en définissant avec le client les garanties nécessaires et les montants de prise en charge afin d'obtenir de nouveaux contrats.</p>	<p>Un autre participant jouera le rôle du client suivant un script préparé préalablement.</p>	<p><b>Cr6.3.</b> Les garanties préconisées sont en correspondance avec la couverture de risques à prévoir.</p> <p><b>Cr6.4.</b> La capacité du candidat à créer un climat de confiance est observé.</p>
--	---	---