

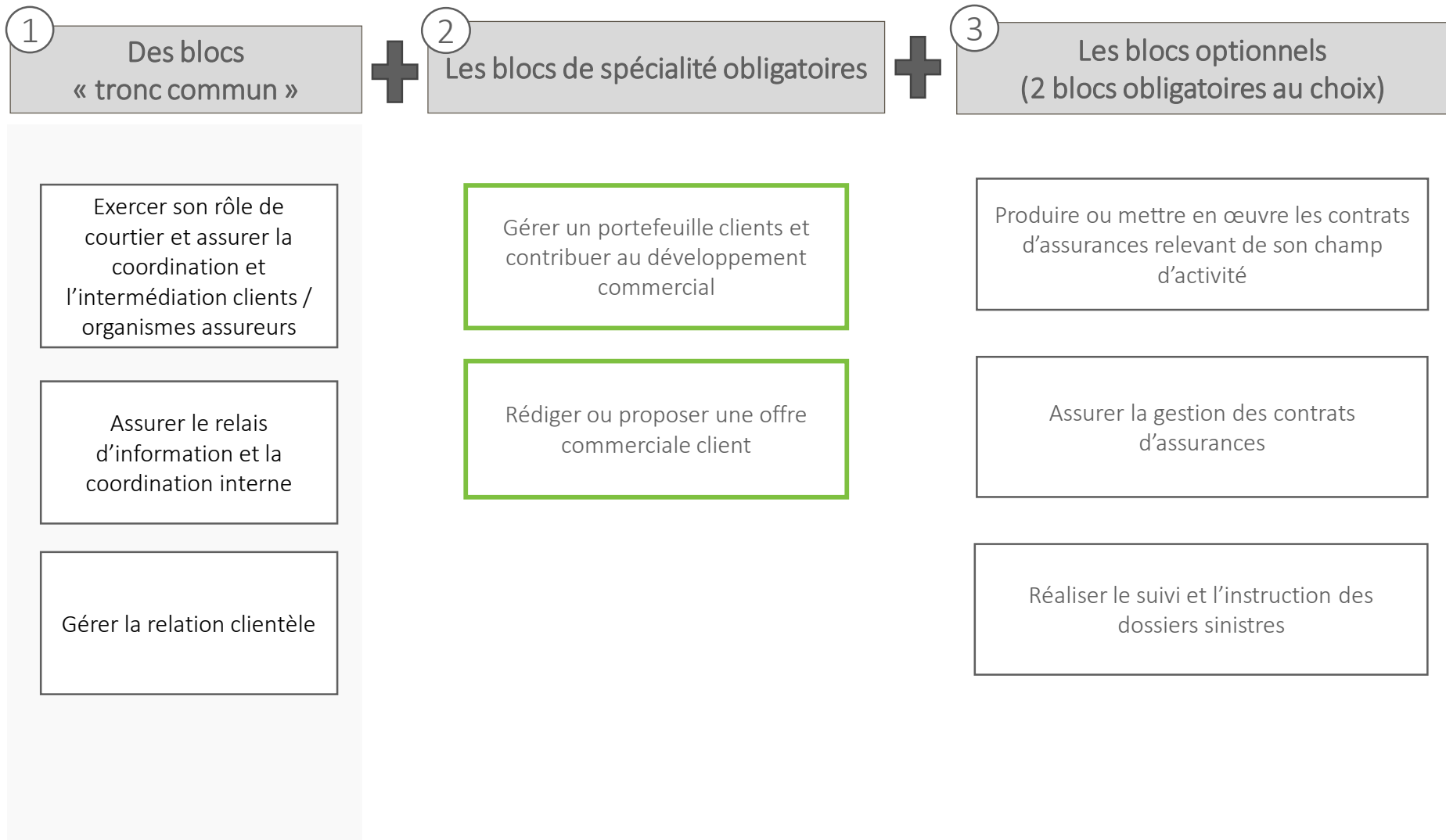


CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE EN COURTAGE D' ASSURANCES

Date de mise à jour du document : avril 2017



LA NOUVELLE ARCHITECTURE DU CQP CHARGE(E) DE CLIENTÈLE



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Le contenu des blocs de compétences du CQP Chargé(e) de clientèle

TRONC COMMUN			BLOCS OBLIGATOIRES	
<p>BC1 - Exercer son rôle de courtier et assurer la coordination et l'intermédiation clients/organismes assureurs</p>	<p>BC2 - Assurer le relais d'information et la coordination interne</p>	<p>BC3 - Gérer la relation clientèle</p>	<p>BC4 - Rédiger ou proposer une offre commerciale client</p>	<p>BC5 - Gérer un portefeuille clients et contribuer au développement commercial</p>
<p>C1 - Identifier le rôle de courtier et situer son intervention au regard des différents acteurs intervenant dans le secteur de l'assurance.</p> <p>C2- Exercer une obligation d'information et un devoir de conseil relevant de son champ d'activité en s'appuyant sur la réglementation en vigueur.</p> <p>C3 - Assurer un relais permanent de communication et d'information entre les organismes assureurs et le client.</p>	<p>C4 - Recourir aux compétences et personnes ressources internes pour proposer des solutions adaptées au client.</p> <p>C5 - Transmettre des informations aux personnes des services concernés en utilisant les moyens adaptés.</p>	<p>C6 - Accueillir, informer ou orienter le client à partir de sa connaissance des produits ou du contrat d'assurances et selon la nature de la demande du client en utilisant les canaux de communication adaptés.</p> <p>C7 - Gérer les situations conflictuelles ou sensibles dans le respect de la relation client et conformément aux procédures internes.</p>	<p>C8- Réaliser un diagnostic du risque client en l'aidant à définir précisément son besoin.</p> <p>C9- Etablir le cahier des charges du besoin client ou du/des risque(s) à couvrir et lancer l'appel d'offres auprès des organismes assureurs.</p> <p>C10- Réaliser un benchmark des offres (produits, tarifs) proposées par les organismes assureurs afin d'élaborer une offre tarifaire.</p> <p>C11- Présenter l'offre commerciale en vue de la signature de la proposition d'assurances.</p> <p>C12- Assurer le bon suivi de l'émission du contrat et de sa mise en place.</p>	<p>C13- Mener des actions de fidélisation et de saturation du portefeuille client existant.</p> <p>C14- Mener des actions de prospection ou de développement commercial.</p> <p>C15- Participer à une démarche d'amélioration continue.</p>



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

LA FINALITÉ DU METIER

Missions :

Le Chargé de clientèle est l'interlocuteur privilégié du client. Il assure l'interface entre le client, les différents services du cabinet et les organismes assureurs.

Il a pour mission notamment de conseiller l'assuré dans la souscription du contrat et la gestion du sinistre, de fidéliser la clientèle existante et de générer de nouvelles affaires.



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

	Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
				OF	Référent	Commission d'évaluation	
BC4 - RÉDIGER OU PROPOSER UNE OFFRE COMMERCIALE CLIENT	Identification des besoins du client	C8- Réaliser un diagnostic du risque client en l'aidant à définir précisément son besoin					
	Analyse des contrats existants	<p>C8.1. Elaborer un questionnement en utilisant les process internes pour collecter les informations clés relatives au client et aux contrats antérieurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Typologie de clientèle : caractéristiques, comportements... Les caractéristiques des produits d'assurance sur le marché, des produits commercialisés par l'entreprise de courtage Les risques généraux et particuliers des différents segments de clientèle d'un courtier Les méthodes de diagnostic de risques Les techniques de la communication interpersonnelle 	<p>Cas pratique Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat. Le candidat devra à partir du diagnostic du risque client, évaluer les insuffisances ou absences de garanties, puis devra rédiger une synthèse du risque client.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée il est demandé au candidat de réaliser un diagnostic du risque client dans le respect des procédures internes de l'entreprise.</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. + Cas pratique Il est demandé au candidat d'expliquer la méthode qu'il va mettre en œuvre pour réaliser un diagnostic du risque client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le client est questionné de manière globale sur l'ensemble de ses besoins et contrats actuels Les procédures internes sont respectées
		<p>C8.2. Collecter les informations (bilan comptable, relevé d'informations, bilan des données sociales, baux commerciaux...) nécessaires à l'analyse du risque client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> La RCP du courtier vis à vis du client La réglementation adaptée au client Les obligations de l'entreprise de courtage à l'égard du client La pratique de l'écoute active Les conventions passées avec les assureurs (résiliation, ordre de remplacement) 			<ul style="list-style-type: none"> Pertinence des informations collectées Rigueur de la démarche de diagnostic et de recueil d'information 	
	<p>C8.3. Analyser la situation socio-économique du client dans le domaine d'assurance spécifique afin d'appréhender le risque ou de mesurer le niveau de risque du client et évaluer les insuffisances ou absences de garanties.</p>				<ul style="list-style-type: none"> L'ensemble des besoins du client est identifié. Les informations nécessaires à l'analyse de la situation socio-économiques sont recueillies Des besoins complémentaires sont identifiés, le cas échéant 		



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
<p>Identification des besoins du client</p> <p>Analyse des contrats existants</p>	C8- Réaliser un diagnostic du risque client en l'aidant à définir précisément son besoin (suite)					
	<p>C8.4. Réaliser un audit des contrats d'assurances existants afin de vérifier que les garanties du client sont en adéquation avec ses besoins actuels et proposer ainsi une offre optimale (adaptée à ses besoins et attentes).</p> <p>C8.5. Formaliser par écrit une synthèse du risque client afin de s'assurer de l'exhaustivité des informations recueillies.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Typologie de clientèle : caractéristiques, comportements... ▪ Les caractéristiques des produits d'assurance sur le marché, des produits commercialisés par l'entreprise de courtage ▪ Les risques généraux et particuliers des différents segments de clientèle d'un courtier ▪ Les méthodes de diagnostic de risques ▪ Les techniques de la communication interpersonnelle ▪ La RCP du courtier vis à vis du client ▪ La réglementation adaptée au client ▪ Les obligations de l'entreprise de courtage à l'égard du client ▪ La pratique de l'écoute active ▪ Les conventions passées avec les assureurs (résiliation, ordre de remplacement) 	<p>Cas pratique Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat. Le candidat devra à partir du diagnostic du risque client, évaluer les insuffisances ou absences de garanties, puis devra rédiger une synthèse du risque client.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée il est demandé au candidat de réaliser un diagnostic du risque client dans le respect des procédures internes de l'entreprise.</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. +</p> <p>Cas pratique Il est demandé au candidat d'expliquer la méthode qu'il va mettre en œuvre pour réaliser un diagnostic du risque client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une étude comparative entre les garanties existantes et les besoins réels est réalisée. • Le document de synthèse (document d'information en assurance, fiche d'information et de conseil...) reprend les besoins et les attentes du client. • Les informations recueillies sont suffisantes.



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
Analyse des offres existantes Elaboration du cahier des charges du besoin client Présentation de l'offre commerciale Négociation commerciale	C9- Etablir le cahier des charges du besoin client ou du/des risque(s) à couvrir et lancer l'appel d'offres auprès des organismes assureurs					
	C9.1. Rédiger de manière rigoureuse un cahier des charges en s'appuyant sur les spécificités des risques et en appliquant une méthodologie d'élaboration de cahier des charges.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les techniques de la communication écrite ▪ Les méthodes d'élaboration des cahiers des charges ▪ Les techniques de négociation ▪ Les mécanismes de tarification : franchises, LCI, clauses de participation, analyse « as if », mécanismes de co-assurance et de réassurance 	Cas pratique Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat. Le candidat devra rédiger un cahier des charges définissant les caractéristiques du risque client et sélectionner les organismes assureurs susceptibles de couvrir ce risque.	Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée au cours de laquelle le tuteur peut jouer le rôle de l'organisme assureur. Il est demandé au candidat d'élaborer un cahier des charges et d'identifier les organismes assureurs en tenant compte du risque à assurer. Puis le candidat devra mener une négociation en défendant les intérêts de son client.	Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1) ou Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2) Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. + Cas pratique Il est demandé au candidat d'expliquer la méthodologie d'élaboration d'un cahier des charges du besoin client.	<ul style="list-style-type: none"> • La méthodologie d'élaboration du cahier des charges est respectée. • Le domaine d'intervention des différents organismes assureurs est connu. • Les produits standards proposés par les organismes assureurs sont connus. • Les techniques de négociation sont appliquées • Les tarifs et garanties négociés répondent aux besoins du client en termes de risque et de budget.
	C9.2. Cibler les organismes assureurs, selon la typologie du risque à couvrir, susceptible de proposer une offre d'assurance adaptée aux besoins du client.					
C9.3. Négocier les conditions tarifaires et les garanties du contrat pour le compte du client en préservant ses intérêts et en appliquant les techniques de négociation.						

BC4 - RÉDIGER OU PROPOSER UNE OFFRE COMMERCIALE CLIENT



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
<p>Analyse des offres existantes</p> <p>Elaboration du cahier des charges du besoin client</p> <p>Présentation de l'offre commerciale</p> <p>Négociation commerciale</p>	C10- Réaliser un benchmark des offres (produits, tarifs) proposées par les organismes assureurs afin d'élaborer une offre tarifaire					
	<p>C10.1. Etudier les propositions transmises par les organismes assureurs en sélectionnant 2 ou 3 réponses à l'appel d'offres.</p>	<ul style="list-style-type: none"> La réglementation adaptée au client Les évolutions de la réglementation sur l'intermédiation 	<p>Cas pratique</p> <p>Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat.</p> <p>Le candidat devra sélectionner, rédiger et présenter une offre commerciale.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée</p> <p>Il est demandé au candidat de réaliser une étude comparative des offres proposées par les organismes assureurs et d'argumenter son choix.</p> <p>Puis, le candidat devra sélectionner une l'offre d'assurance la plus pertinente répondant aux besoins et exigences du client.</p>	<p>Question de connaissances :</p> <p>Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification.</p> <p>Cas pratique</p> <p>A partir des éléments de propositions d'organismes assureurs fournis au candidat, celui-ci devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyser la pertinence des garanties au regard des besoins du client Réaliser une étude comparative Justifier son choix ou le cas échéant proposer une offre d'assurance adaptée 	<ul style="list-style-type: none"> Les réponses sélectionnées répondent aux besoins du client. Pertinence de la proposition d'assurance par rapport aux risques et aux contraintes du client ou aux contraintes de l'organisme assureur. Pertinence et argumentation des choix réalisés. La politique commerciale de l'entreprise est respectée.
	<p>C10.2. Rédiger une offre d'assurance regroupant les offres sélectionnées conformément aux besoins et aux exigences du client dans les limites de « l'assurabilité » du risque et en tenant compte de la législation en vigueur et dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise de courtage.</p>					
<p>C10.3. Compétence à rajouter autour du protocole de gestion des risques (suggestion de R. CLARVET)</p>						



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
<p>Analyse des offres existantes</p> <p>Elaboration du cahier des charges du besoin client</p> <p>Présentation de l'offre commerciale</p> <p>Négociation commerciale</p>	C11- Présenter l'offre commerciale en vue de la signature de la proposition d'assurances					
	<p>C11.1. Expliquer le contenu des offres sélectionnées auprès du client en mettant en évidence les avantages et inconvénients en termes de tarification, garanties, franchises, gestion des sinistres...et dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaissance des différents produits d'assurances ▪ La RCP du courtier vis-à-vis du client ▪ Les techniques commerciales adaptées ▪ Les techniques de négociation 	<p>Cas pratique Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat. Le candidat devra sélectionner, rédiger et présenter une offre commerciale.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée Il sera demandé au candidat de présenter le dossier au client (les garanties, les franchises, le tableau de garantie avec les avantages et inconvénients de chaque offre).</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1) ou Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. + Cas pratique A partir des éléments de propositions d'organismes assureurs fournis au candidat, celui-ci candidat devra présenter son argumentaire et justifier les choix opérés quant à la sélection de l'offre.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adéquation de l'offre par rapport à la demande du client • La politique commerciale de l'entreprise est respectée.
	<p>C11.2. Traiter les demandes d'informations ou d'objections du client afin de répondre à ses préoccupations</p>				<ul style="list-style-type: none"> • Les demandes d'informations sont prises en compte • Les objections sont traitées de manière pertinente et la proposition est réajustée 	
	<p>C11.3. Conclure la négociation en validant avec le client ou le prospect les termes de la proposition et en recueillant son accord.</p>				<ul style="list-style-type: none"> • La procédure de contractualisation de l'offre est respectée 	



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

BC4 - RÉDIGER OU PROPOSER UNE OFFRE COMMERCIALE CLIENT

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
<p>Analyse des offres existantes</p> <p>Elaboration du cahier des charges du besoin client</p> <p>Présentation de l'offre commerciale</p> <p>Négociation commerciale</p>	C12- Assurer le bon suivi de l'émission du contrat et de sa mise en place					
	<p>C12.1. Coordonner auprès des gestionnaires, les opérations relatives (délivrances de notes de couverture, projets d'émission de protocoles de gestion...) à la mise en place du ou des contrats d'assurance à partir de l'accord écrit du client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les techniques de la communication écrite et orale. ▪ Les techniques de management d'équipe 	<p>Cas pratique Epreuve écrite au cours de laquelle le candidat devra expliquer la méthodologie qu'il va mettre en place pour assurer la mise en place du contrat.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée Le candidat devra assurer la mise en place du contrat dans le respect de la procédure de l'entreprise de courtage.</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. +</p> <p>Cas pratique Le candidat devra expliquer la méthodologie à mettre en place pour assurer la mise en place du contrat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les éléments nécessaires à la mise en place du contrat sont réunis et transmis. • La coordination est correctement assurée.
	<p>C12.2. Contrôler les délais de traitement et la qualité des contrats émis par les organismes assureurs ou par le gestionnaire (respect des garanties du contrat, du tarif, de la commission...).</p>				<ul style="list-style-type: none"> • Les délais sont respectés. • Le contrat émis est conforme à la proposition acceptée par le client. 	



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
Gestion du portefeuille client Prospection commerciale Veille commerciale Démarche d'amélioration continue	C13- Mener des actions de fidélisation et de saturation du portefeuille client existant					
	<p>C13.1. Mettre en œuvre, dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise de courtage, une campagne de prospection auprès de la clientèle existante afin de proposer des nouveaux services et/ou complémentaires</p> <p>C13.2. Mettre en œuvre des actions de fidélisation afin de maintenir son taux de rétention.</p> <p>C13.3. Assurer un suivi planifié des clients et les alerter sur l'évolution de la réglementation ou les nouveaux risques et proposer des actions adaptées.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente : la gestion de fichiers commerciaux ▪ Les bases des études de marché ▪ L'analyse de la clientèle ▪ Le marketing de fidélisation ▪ La vente à distance ▪ Les techniques et plans de marketing ▪ Les techniques de veille ▪ Les outils et logiciels de gestion de portefeuille ▪ Les études sectorielles sur son marché 	<p>Mise en situation avec jeu de rôle entre le candidat et l'évaluateur</p> <p>A partir d'une problématique exposée par le client, le candidat doit identifier une opportunité de développement commercial et promouvoir une offre.</p> <p>+</p> <p>Cas pratique Epreuve écrite au cours de laquelle le candidat devra rédiger un emailing ciblé de présentation et promotion d'un produit ou service de l'entreprise.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée</p> <p>Le candidat devra identifier les clients à recontacter ou susceptible d'être une cible commerciale pour l'entreprise de courtage.</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification.</p> <p>+</p> <p>Cas pratique Le candidat devra présenter la démarche commerciale à conduire pour fidéliser ou saturer le compte client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte des objectifs définis avec sa hiérarchie • L'argumentaire est adapté à la cible • Le suivi du client est réalisé. • Les actions de fidélisation sont cohérentes avec la cible. • Le suivi du client est réalisé. • Les nouveaux risques potentiels sont connus. • Les actions proposées sont cohérentes avec la cible.



LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
Gestion du portefeuille client Prospection commerciale Veille commerciale Démarche d'amélioration continue	<p>C14- Mener des actions de prospection ou de développement commercial</p> <p>C14.1. Collecter et analyser des informations sur le marché (type d'entreprise) relevant de son domaine, le territoire d'intervention et la concurrence afin de constituer un fichier de prospection.</p> <p>C14.2. Prospector commercialement par téléphone ou par visite de nouveaux prospects en mettant en œuvre une stratégie commerciale spécifique : choix des cibles, prise de rendez-vous, construction de l'argumentaire.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente : la gestion de fichiers commerciaux ▪ Les bases des études de marché ▪ L'analyse de la clientèle ▪ Le marketing de fidélisation ▪ La vente à distance ▪ L'analyse de la clientèle ▪ Les techniques et plans de démarchage ▪ Les techniques de veille ▪ Les outils et logiciels de gestion de portefeuille ▪ Les études sectorielles sur son marché 	<p>Cas pratique Epreuve écrite au cours de laquelle le candidat devra rédiger un plan de prospection commercial ou présenter un stratégie de développement commercial pour la promotion d'un nouveau service ou produit à une cible de clients.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée Le candidat est invité à présenter la méthode utilisée pour constituer un fichier de prospection. Puis il devra présenter et argumenter son plan d'action commerciale.</p>	<p>Question de connaissances : Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances. (option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat. (option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification. +</p> <p>Cas pratique Le candidat devra présenter le plan de prospection commercial pour la promotion d'un nouveau service ou produit à une cible de clients.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les tendances du marché sont identifiées. • Le fichier de prospection constitué est qualifié. • Le ciblage des prospects est réalisé • L'argumentaire est préparé en amont de la prospection commerciale. • La méthodologie pour construire un argumentaire est respectée. • Le plan de visites est élaboré.



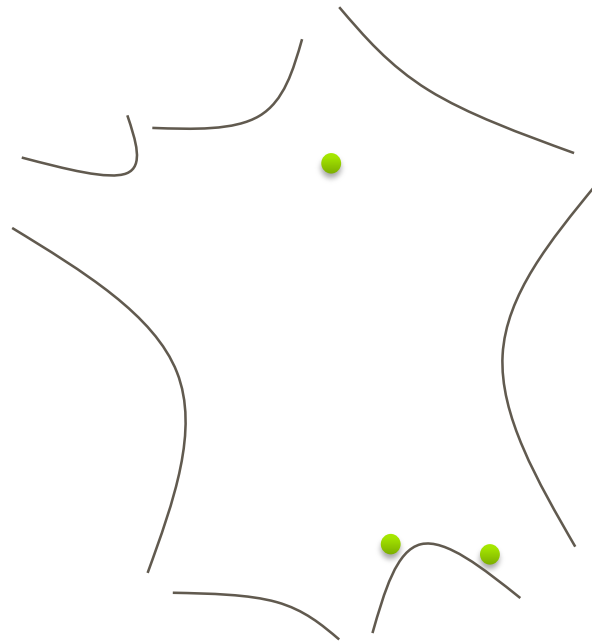
LE CQP CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

BC5 - GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Activité(s)	Compétences évaluées	Savoirs associés	Situations d'évaluation			Critères d'évaluation
			OF	Référent	Commission d'évaluation	
<p>Gestion du portefeuille client</p> <p>Prospection commerciale</p> <p>Veille commerciale</p> <p>Démarche d'amélioration continue</p>	<p>C15- Participer à une démarche d'amélioration continue</p> <p>C15.1. Réaliser le suivi des clients à risque et/ou le contrôle de la rentabilité du compte client afin d'améliorer les résultats de l'entreprise de courtage.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Les notions d'actuariat Les méthodes d'analyses financières et statistiques 	<p>Cas pratique</p> <p>Epreuve écrite à partir d'une base documentaire fournie au candidat.</p> <p>Le candidat devra présenter et commenter la situation financière d'un client et ses conséquences pour l'entreprise de courtage.</p>	<p>Observation au poste ou mise en situation professionnelle reconstituée</p> <p>Le candidat est invité à analyser la situation d'un client à risque et proposer des pistes d'actions pour améliorer les résultats de l'entreprise de courtage.</p>	<p>Question de connaissances :</p> <p>Question sur les fondamentaux de l'assurance, la réglementation des produits d'assurances.</p> <p>(option 1)</p> <p>ou</p> <p>Questions complémentaires liées au cas pratique proposé au candidat.</p> <p>(option 2)</p> <p>Cette épreuve orale permet de vérifier la maîtrise des connaissances réglementaires par rapport à des situations professionnelles en lien avec la certification.</p> <p>+</p> <p>Cas pratique</p> <p>Le candidat devra expliquer la méthodologie à mettre en place pour suivre la solvabilité du client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Les clients à risque sont identifiés. Des pistes d'actions sont proposées.



NOUS CONTACTER



Paris

173, rue de Charenton
75012 PARIS
Tel : 01 43 47 15 08

Marseille (siège)

11, rue Pavillon
13001 MARSEILLE
Tel : 04 91 33 29 32

Montpellier

320, rue du Lavandin
34070 MONTPELLIER
Tel : 06 63 64 60 50



CERTIFICATION DES COMPÉTENCES

Renforcer le capital de compétences et chaque parcours professionnel.



INGÉNIERIE DE FORMATION

Créer les conditions du développement des compétences.



ETUDES ET ACCOMPAGNEMENT GPEC

Repérer ses forces, anticiper et agir sur les compétences pour demain.



DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS

Libérer l'énergie des compétences de chacun et la performance collective.

