

## LE COURTAGE D'ASSURANCES ET/OU DE RÉASSURANCES

 **4 000**  
entreprises

 **46 300**  
salariés

Le courtage d'assurances et/ou de réassurances est l'activité qui consiste à :

- fournir des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance ;
- présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats ;
- réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ;
- contribuer à leur gestion et à leur exécution.

### CONTACTS UTILES

#### Secrétariat CQP

01 48 74 07 48  
secretariatcqp@planetecsca.fr

#### Organismes de formation habilités

**AF2A** (France entière)  
01 56 88 56 00 • [www.af2a.com](http://www.af2a.com)

**Filéa** (Strasbourg)  
03 88 15 58 68 • [www.filea-formation.com](http://www.filea-formation.com)

**IFPASS** (France entière)  
01 47 76 58 00 • [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

**Institut Inside** (Guadeloupe)  
06 90 50 90 37 • [www.institutinside.com](http://www.institutinside.com)

#### Financement

Contactez

  
Soutenir les compétences



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES



  
Soutenir les compétences

CERTIFICAT  
DE QUALIFICATION  
PROFESSIONNELLE

**DEVENIR  
CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE  
EN COURTAGE D'ASSURANCES**

# LE CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE (CQP) CONÇU PAR LES PROFESSIONNELS POUR LES PROFESSIONNELS

Le CQP est créé et délivré par une branche professionnelle. Il atteste d'une qualification opérationnelle reconnue par toutes les entreprises de la branche.

## LES ATOUTS

### POUR LES SALARIÉS ET FUTURS SALARIÉS

- obtenir une qualification opérationnelle valable dans toutes les entreprises
- faire reconnaître ses compétences acquises en situation de travail
- développer de nouvelles compétences, grâce à un parcours de formation adapté

### POUR LES ENTREPRISES

- renforcer les compétences des salariés et donc la performance de l'entreprise
- recruter et former de nouveaux professionnels sur un métier-clé de l'entreprise
- fidéliser et motiver les salariés

## POUR QUI ?

- Les jeunes diplômés
- Les salariés en activité dans une entreprise de la branche
- Les salariés en reconversion
- Les demandeurs d'emploi

## LES PRÉ-REQUIS

Niveau Bac+2 ou 2 années d'expérience professionnelle, tout domaine confondu (stage compris).

# LE CHARGÉ DE CLIENTÈLE

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

### Ses principales missions :

- conseiller l'assuré dans la souscription du contrat et la gestion du sinistre, de fidéliser la clientèle existante et de générer de nouvelles affaires ;
- garantir les résultats commerciaux et la rentabilité d'une portefeuille de clients dont il a la charge ;
- générer de nouvelles affaires,

## ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Le CQP **Chargé(e) de clientèle en courtage** d'assurances se compose de **5 blocs de compétences** obligatoires et de **2 blocs de compétences optionnels**, et d'un **stage en entreprise** d'une durée de 300 heures.

### LES BLOCS DE COMPÉTENCES OBLIGATOIRES

- 1 Exercer son rôle de courtier et assurer la coordination et l'intermédiation clients / organismes assureurs
- 2 Assurer le relais d'information et la coordination interne
- 3 Gérer la relation clientèle
- 4 Rédiger ou proposer une offre commerciale client
- 5 Gérer un portefeuille clients et contribuer au développement commercial

### 2 BLOCS DE COMPÉTENCES OPTIONNELS PARMIS LES BLOCS SUIVANTS

- 1 Produire ou mettre en œuvre les contrats d'assurances relevant de son champ d'activité
- 2 Assurer la gestion des contrats (ADP ou IARD)
- 3 Réaliser le suivi et l'instruction des dossiers sinistres (ADP ou IARD)

## UN PARCOURS SUR-MESURE



Le parcours alterne périodes en organisme de formation et en entreprise