

VAE

CONSEILLER EN ASSURANCE

Niveau 5 - Bac+2

Titre RNCP 35727

L'Ifpass propose le conseiller en assurance.

Le conseiller en assurance est capable d'accompagner le client tout au long de la vie du contrat : conseil, souscription, indemnisation et résiliation. La formation permet d'acquérir et de développer des compétences en techniques d'assurances, commerciales et en relation client (conseil et information).

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développer son portefeuille commercial
- Mettre en place un cycle de vente de produits d'assurance
- Gérer administrativement des opérations d'assurance

PRÉREQUIS

- Tout public
- 1 an d'expérience dans la certification visée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le candidat doit déposer le Livret 2 et il sera reçu en soutenance par un jury.
- Soutenance en Juin et Décembre.
- Pour certaines certifications, une épreuve de mise en situation peut être demandée.

DURÉE D'ACCOMPAGNEMENT

- Vous bénéficiez de 13 h d'accompagnement sur 1 an

DÉROULÉ D'ACCOMPAGNEMENT

Le planning est défini par l'accompagnateur au début du parcours.

- Atelier méthodologique : 3 h 30 mn
- Rendez-vous d'accompagnement : 6 h
- Atelier préparation au jury : 3 h 30 mn

MODALITES D'INSCRIPTION

- Recevabilité étudiée l'Ifpass

TARIFS

1 800 €

CHIFFRES CLEFS 2020

16
candidats présentés

100 %
de réussite à l'examen

CONSEILLER EN ASSURANCE

Développé par L'IFPASS code RNCP 35727 intitulé Conseiller en Assurances inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - Niveau 5 - Code NSF 313 (Banque Assurance Finance Immobilier)

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

N° ET INTITULÉ DU BLOC	LISTE DE COMPÉTENCES
RNCP35727BC01 DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE COMMERCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Définir une cible en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise pour organiser un plan de prospection• Collecter et traiter les informations nécessaires afin de mieux comprendre les besoins de la cible• Identifier les outils marketing les mieux adaptés à la cible professionnelle afin d'améliorer le taux de transformation• Rédiger un argumentaire d'accroche commerciale pour mener une campagne de rendez-vous• Mettre en œuvre des techniques de vente pour obtenir un rendez-vous• Exploiter des achats de contacts qualifiés sur le web (leads) pour générer des rendez-vous• Classer les informations collectées en utilisant un logiciel gestion de la relation client (GRC/CRM) pour rationaliser le fichier des prospects• Concevoir un tableau de bord de suivi du plan de prospection afin de rendre compte de l'activité réalisée• Analyser le portefeuille du client afin de déterminer les gisements potentiels d'affaires nouvelles• Elaborer un script de premier entretien pour se présenter efficacement et segmenter la prise de parole afin de susciter un climat de confiance• Concevoir un plan de découverte des besoins pour personnaliser l'offre et respecter le devoir de conseil
RNCP35727BC02 METTRE EN PLACE UN CYCLE DE VENTE DE PRODUITS D'ASSURANCE	<ul style="list-style-type: none">• Analyser le portefeuille du client afin de déterminer les gisements potentiels d'affaires nouvelles• Elaborer un script de premier entretien pour se présenter efficacement et segmenter la prise de parole afin de susciter un climat de confiance• Concevoir un plan de découverte des besoins pour personnaliser l'offre et respecter le devoir de conseil• Identifier les produits d'assurances adaptés aux besoins du prospect ou du client (prévoyance, épargne, retraite, placements, protection des biens et des responsabilités civiles des particuliers et des professionnels).• Proposer une offre argumentée et intégrer l'obligation d'information dans sa démarche commerciale (Directive de la Distribution d'Assurance - DDA)• Traiter les objections afin de lever les freins à la vente• Présenter et défendre son prix afin de conclure la vente• Elaborer un verbatim « client centré » afin de consolider sa vente et minimiser le taux de chute• Traiter les demandes de résiliations afin de conserver le portefeuille clients et limiter le taux d'attrition• Mettre en œuvre une veille concurrentielle afin d'identifier et de suivre les principaux concurrents• Utiliser des techniques de vente spécifiques (Cross-selling et l'Up-selling) afin d'augmenter la saturation du portefeuille client
RNCP35727BC03 GÉRER ADMINISTRATIVEMENT DES OPÉRATIONS D'ASSURANCE	<ul style="list-style-type: none">• Procéder à l'encaissement d'une cotisation d'assurance et établir une facture via l'intranet de l'assureur afin de valider l'opération• Relancer les primes échues afin d'améliorer l'encaissement du portefeuille clients existant• Mettre en place une procédure de gestion des contentieux afin d'optimiser le recouvrement des cotisations d'assurance• Mettre en œuvre un protocole d'écoute afin de recueillir toutes les informations permettant de caractériser les composantes d'un sinistre et de son contexte• Collecter et valider les pièces nécessaires à l'ouverture d'un sinistre sur l'intranet de l'assureur• Enregistrer un sinistre et le transmettre au service concerné afin d'accélérer le traitement du dossier• Rédiger un avenant pour modifier un contrat d'assurance existant• Préparer un devis de tarification de risques pour répondre à la demande d'un client• Traiter une réclamation client dans le cadre réglementaire afin d'accroître la satisfaction du client• Réaliser une veille réglementaire pour préserver le respect des intérêts du client en s'informant des évolutions en matière de règles de déontologie, de conformité et de réglementation dans le secteur de l'assurance.