

# CONSEILLER EN ASSURANCE

Titre RNCP 39628

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 et fidéliser un portefeuille client
- Conseiller en solutions d'assurances, placements et services
- Gérer des opérations d'assurances et de sinistres

Nos diplômes et titres sont découpés en blocs de compétences.  
Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

## PRÉREQUIS

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

## 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 par l'Ifpass

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le candidat doit déposer le Livret 2 et il sera reçu en soutenance par un jury.
- Soutenance en janvier et juin
- Pour certaines certifications, une épreuve de mise en situation peut être demandée.
- Résultats communiqués deux semaines après le jury de certification.
- Envoi du diplôme par l'Ifpass

## TARIFS

**1 800 €**

## CHIFFRES CLEFS

**2023 : 7 candidats présentés :  
7 VAE totales - 100% de taux  
de réussite**

## RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

N° ET INTITULÉ DU BLOC	LISTE DE COMPÉTENCES
<p>RNCP39628BC01</p> <p><b>DÉVELOPPER ET FIDÉLISER UN PORTEFEUILLE CLIENT</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser une action de prospection ou de fidélisation, en définissant une cible en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise et son cadre réglementaire et déontologique, afin d'augmenter le portefeuille client ou d'équiper les clients existants en solutions d'assurance, de services ou de produits financiers</li> <li>Identifier des contacts à démarcher par suite d'actions commerciales ou de communication, ou d'achat de contact (leads), ou des clients déjà en portefeuille, afin de générer des rendez-vous</li> <li>Collecter et traiter les informations nécessaires sur les prospects ou les clients, en utilisant les outils de la relation client (GRC) et les outils marketing, afin de mieux comprendre leurs besoins</li> <li>Identifier les prospects et clients porteurs de handicap et les personnes vulnérables (âgée, majeurs protégées), afin d'adapter les modes de communication et les solutions d'assurances et de services à proposer (Ex Epargne handicap, assurance de prévoyance, adaptation de la clause bénéficiaire au handicap, services d'assistance etc...)</li> <li>Etablir un plan de prospection ou de fidélisation en enregistrant les informations collectées dans un logiciel gestion de la relation client (GRC/CRM) et en mettant en place un tableau de bord, afin de rendre compte de l'activité</li> </ul>
<p>RNCP39628BC02</p> <p><b>CONSEILLER EN SOLUTIONS D'ASSURANCES, PLACEMENTS ET SERVICES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recueillir les attentes des prospects ou des clients, en les questionnant sur leur projet et en traitant les informations nécessaires relatives principalement à l'identité, la situation professionnelle, personnelle, financière, budgétaire, fiscale et patrimoniale, dans le respect de la réglementation assurantielle ou bancaire, permettant de mieux connaître le prospect ou le client et de qualifier ses besoins et de l'orienter</li> <li>Analyser les besoins des prospects ou des clients, en traitant les informations collectées et celles éventuellement disponibles sur le CRM, en étudiant sa situation professionnelle, personnelle, financière, budgétaire, fiscale et patrimoniale et le cas échéant son appétence au risque de perte et ses connaissances en matière financière, afin d'établir un diagnostic</li> <li>Identifier les prospects et clients porteurs de handicap et les personnes vulnérables (âgée, mineurs et majeurs protégées), afin d'adapter le recueil des informations et d'en tenir compte dans le diagnostic et les solutions d'assurances et de services à proposer (Ex Epargne handicap, adaptation, assurance de prévoyance, adaptation de la clause bénéficiaire, services d'assistance etc...)</li> <li>Identifier les solutions et les produits d'assurances de biens ou de personnes, de produits bancaires ou financiers, ou de services notamment d'assistance, pouvant répondre au diagnostic et couvrir les besoins des prospects ou des clients, en portant une attention particulière aux besoins des personnes porteuses de handicap et aux personnes vulnérables (âgée, mineurs et majeurs protégées)</li> <li>Proposer des solutions d'assurances, de placements ou de services, dans le cadre d'un entretien de vente, ou d'un rebond commercial en situation de gestion d'un contrat ou d'un sinistre, qui correspondent au besoin des clients, en explicitant les garanties et les éventuels risques de perte financière, afin de les conseiller au mieux de leurs intérêts</li> <li>Argumenter et négocier avec les prospects et les clients, en intégrant les obligations de conformité, d'informations et de conseil, afin de sécuriser et pérenniser la relation</li> </ul>
<p>RNCP39628BC03</p> <p><b>GÉRER DES OPÉRATIONS D'ASSURANCES ET DE SINISTRES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les solutions et les produits d'assurances de biens ou de personnes, de produits bancaires ou financiers, ou de services notamment d'assistance, pouvant répondre au diagnostic et couvrir les besoins des prospects ou des clients, en portant une attention particulière aux besoins des personnes porteuses de handicap et aux personnes vulnérables (âgée, mineurs et majeurs protégées)</li> <li>Proposer des solutions d'assurances, de placements ou de services, dans le cadre d'un entretien de vente, ou d'un rebond commercial en situation de gestion d'un contrat ou d'un sinistre, qui correspondent au besoin des clients, en explicitant les garanties et les éventuels risques de perte financière, afin de les conseiller au mieux de leurs intérêts</li> <li>Argumenter et négocier avec les prospects et les clients, en intégrant les obligations de conformité, d'informations et de conseil, afin de sécuriser et pérenniser la relation</li> <li>Contractualiser l'opération de souscription ou de placement, en ayant éventuellement préalablement établi un devis, en respectant le cadre réglementaire et juridique de la vente notamment relatif à la capacité, notamment en présence de personnes protégées, au consentement, à la protection des données personnelles et à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, afin d'assurer la conformité de l'opération</li> <li>Procéder à l'enregistrement de la souscription et de la cotisation d'assurance auprès de l'assureur, afin de valider l'opération</li> <li>Réaliser les opérations de gestion courante, en les saisissant dans le système d'information de l'intermédiaire de l'assureur ou de l'assistant, en rédigeant éventuellement des avenants pour modifier le contrat d'assurance existant, afin d'adapter la solution d'assurance à l'évolution de la situation et des besoins des clients</li> <li>Préparer un devis de tarification de risques pour répondre à la demande d'un client</li> <li>Relancer les primes échues et suivre la procédure de gestion des contentieux le cas échéant, afin d'améliorer l'encaissement du portefeuille clients existant</li> <li>Traiter une réclamation client dans le cadre réglementaire afin d'accroître la qualité de la gestion de la relation</li> <li>Enregistrer un sinistre ou le transmettre au service concerné, en ayant vérifié la mise en jeu des garanties et collecté les pièces nécessaires à l'ouverture d'un sinistre, en utilisant notamment le système d'information de l'intermédiaire, de l'assureur ou de l'assistant, afin d'accélérer le traitement du dossier</li> <li>Assurer le suivi de la gestion du sinistre, en communiquant avec l'assuré et les parties prenantes (intermédiaires et assureur, afin de faciliter le règlement du sinistre</li> </ul>

## ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

- Cette formation n'a pas de lien avec d'autres certifications.

## SUITE DE PARCOURS

- Chargé d'indemnisation en assurance
- Licence professionnelle Chargé de clientèle en assurances
- Licence professionnelle Métiers de l'e-assurance et des services associés
- Licence professionnelle Conseiller Souscripteur Gestionnaire en Assurance

## DÉBOUCHÉS

- Métiers visés : Conseiller en assurances, Conseiller commercial (en assurances), Gestionnaire en assurances, Chargé de clientèle en assurances, Collaborateur d'agence d'assurances.
- Le conseiller en assurances 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'assurance, commerciales et en relation client.

Le taux d'insertion global de ce titre en VAE est de 100% et le taux d'insertion dans l'emploi est de 100%  
(Les candidats sont tous des professionnels dans l'emploi)