



Depuis quelques années, de plus en plus de jeunes hommes ou femmes envisagent de créer leur entreprise et certains sont tentés par le métier de Courtier en assurance.

La certification s'adresse à des salariés travaillant dans des compagnies et voulant évoluer vers des activités indépendantes ou aux demandeurs d'emploi déjà inscrits dans le secteur de l'assurance. Cela permet d'entreprendre un projet en apportant les garanties de sérieux et de succès et en étant conscient des contraintes légales et financières à devoir respecter. La certification contribue à mener une analyse de positionnement pertinente et à appréhender les outils techniques, comptables, marketing et de vente efficaces à mettre en place.

Chaque année, parmi les diplômés des cursus Bac + 5 de l'ESA, trois ou quatre étudiants s'engagent dans la création d'une activité de courtage en assurance.

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- Démontrer la cohérence entre les objectifs du projet et la description du marché.
- Évaluer la pertinence dans le choix du statut juridique par rapport aux besoins exprimés.
- Savoir faire la distinction entre le Business Plan d'un cabinet de courtage avec une autre activité.
- Réalisation de la ventilation du CA avec cohérence et réalisme.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé pour suivre cette formation.

DURÉE DE LA FORMATION

Cette formation de 35 heures se déroule sur 5 jours discontinus dans le 8^e arrondissement (7 heures de formation par jour).

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Des intervenants expérimentés, tous professionnels et experts du secteur, vous aident à comprendre et à mémoriser les sujets inscrits au programme, à l'aide de plans de cours et de fiches de synthèse.

Les cours sont couplés avec des mises en situation et des cas pratiques.

- Anticipation des risques de charges de personnel.
- Maîtrise de la connaissance des particularités de chaque statut possible.
- Identification des attentes et risques de contrôle (ACPR).
- Être capable de proposer une démarche de qualité claire, pertinente et structurée.
- Réalisation du cahier des charges du besoin.
- Mesure des indicateurs de suivi de l'activité financière de la structure.
- Pertinence d'entamer une démarche de développement de présence physique et digitale sur les réseaux.
- Savoir mettre en œuvre une démarche de prospection complète et structurée.
- Connaître les techniques de management au service de la performance commerciale associée au bien-être au travail.

PROGRAMME

Structurer son activité de courtage en assurance

- ▶ Analyse de l'écosystème
- ▶ Élaboration du Business plan
- ▶ T3. Structuration de l'entité juridique choisie.

Gérer financièrement et comptablement l'activité de courtage en assurance

- ▶ Élaborer le cahier des charges des besoins d'informations comptables et financières à couvrir.
- ▶ Analyser les outils de suivi des informations comptables et financières proposés par les compagnies, en veillant à leur compatibilité avec les logiciels de base presentis.
- ▶ Réaliser et suivre les différentes actions administratives et comptables sur les contrats engagés en collaborant ou non avec un service de comptabilité extérieur.
- ▶ Traiter les sinistres en respectant les délais et en suivant la procédure mise en place en cas de délégation ou non, par les compagnies.

Développer l'activité de courtage en assurance

- ▶ Gestion de l'activité marketing et commerciale.
- ▶ Développement de l'activité commerciale.

Gérer les équipes autour de l'activité de courtage en assurance

- ▶ Dimensionner et constituer l'équipe, en utilisant des techniques de recrutement.
- ▶ Organiser et manager les équipes en face-à-face ou à distance, en utilisant les différentes techniques de management en collectif ou en individuel.
- ▶ Utiliser les techniques de communication orale en tenant compte des différentes personnalités et des différents besoins.
- ▶ Utiliser des techniques de gestion de situations difficiles.
- ▶ Veiller à la mise à jour des compétences de l'équipe, en utilisant des outils de formation, de coaching, d'accompagnement.

ORGANISATION DES JURYS

Le jury est composé de ou des intervenants professionnels et d'une personne représentant l'ESA.

À l'issue de ces 5 journées de formation, l'apprenant se verra remettre le Certificat de compétence « **Entreprendre et développer une activité de courtage en assurance** ».

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être prise en charge de différentes façons.

Chaque dossier est analysé et les moyens de financement sont étudiés lors de votre candidature auprès de l'ESA.

Pour une personne dépendant de la branche Assurance, il est possible de se faire financer en passant par son CPF en utilisant le numéro 227709.

Pour les autres branches :

- CPF 223556 - CPNE du travail temporaire.



Les cours ont lieu à l'ESA
39 rue de Moscou - 75008 Paris
(Métro Rome, ligne 2)