



Ecole Polytechnique d'Assurances

Master Class « Courtage »

Avec le soutien de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances (CSCA) et Agefos-PME,



*L'Ecole Polytechnique d'Assurances organise,
en collaboration avec Xavier Vankeerberghen,
une Master Class intitulée :*

**« Comment faire évoluer son "Business Model" de
Courtier en Assurances ? »**

Cette Master Class aura lieu les :

**Vendredi 25 septembre 2015 (J1)
et Vendredi 16 octobre 2015 (J2), de 9h à 18h**

A l'adresse suivante :

**FNIM
4 avenue de l'Opéra
75001 PARIS**

Accès :

- *Ligne 1 : Palais Royal - Musée du Louvre*
- *Ligne 7 : Palais Royal - Musée du Louvre / Pyramides*
 - *Ligne 14 : Pyramides*
- *Bus 27/39 /68/ 95 : Palais Royal - Comédie Française*

**VALIDE 14 HEURES DE
FORMATION**

Pourquoi cette Master Class ?

Les Courtiers en Assurances voient leur activité de plus en plus fréquemment impactée par les évolutions réglementaires, le développement de nouveaux modes de distribution ou encore l'impact de la technologie sur les usages et les modes de consommation.

Loi Hamon, ANI, Directive européenne sur l'intermédiation en assurance (DIA2)..., ces modifications, presque incessantes, obligent les acteurs à reconsidérer leur organisation, leur process, leur projet client, voire même leur business model.

Menaces ou opportunités de développement, ces changements accélérés de l'environnement, des usages et de la technologie, dans un contexte marqué par une activité économique au ralenti, invitent chaque courtier en assurances, à s'interroger sur ses forces, faiblesses, son positionnement face aux autres modes de distribution, et revisiter les fondamentaux de son métier.

Fidélisation, spécialisation, diversification, abandon de telle ou telle activité, recours aux nouvelles technologies, délégation de certaines tâches à des partenaires spécialisés, mise en place de partenariats....les stratégies gagnantes peuvent revêtir de multiples formes, encore faut-il les avoir réfléchies, décidées et mises en application avec volontarisme et efficacité.

Le point de départ de cette réflexion est l'interrogation sur la valeur ajoutée voulue, réelle et perçue de son intervention dans la chaîne de valeur assurantielle. Quels services à valeur ajoutée rend le courtier? Comment sont-ils vécus par les clients? Sont-ils clairement identifiés, mis en œuvre, valorisés, facturés ?

Cette Master Class répond à un triple objectif :

- *Permettre aux courtiers d'assurances de mieux identifier leur valeur ajoutée.*
- *Apprendre à formaliser et valoriser ses prestations auprès de ses clients et prospects.*
- *Anticiper et s'adapter aux évolutions réglementaires européennes et nationales relatives à la distribution et à l'intermédiation .*

La Master class se déroule en deux journées séparées par une période de réflexion et de travail personnel.

Les travaux en sous-groupe sur des cas concrets donneront des réflexes utiles pour la mise en application des méthodes.

➤ Plus qu'une simple formation, il s'agit, avec cette Master Class, de définir une stratégie gagnante pour votre cabinet d'assurances dans le cadre d'une approche structurée et d'un travail collaboratif

Déroulement des deux journées

8H30 Accueil des participants

9H00 Ouverture

9H05 Formation

Session animée par Xavier Vankeerberghen, sur le thème :

« Comment faire évoluer son "Business Model" de Courtier en Assurances ? »

(Voir programme détaillé ci-dessous)

13H00 Déjeuner

14H30 Formation

17H30 Questions ouvertes

18H00 Fin de journée

Tarif de la Master Class: 1 200€ TTC / participant pour les deux journées

(Cette Master Class peut être intégralement prise en charge par Agefos-PME.)

Le tarif de la Master Class comprend :

- *la consignation de la documentation,*

Le tarif de la Master Class ne comprend pas :

- *la participation aux frais de déjeuner.*

Objectifs de la formation

Objectifs généraux :

Cette Master Class a pour objectifs d'apprendre aux courtiers d'assurances :

- *A mieux identifier leur valeur ajoutée et à la valoriser.*
- *A valoriser leurs prestations auprès de leurs clients et prospects.*
- *A anticiper et s'adapter aux évolutions réglementaires européennes et nationales relatives à la distribution et à l'intermédiation d'assurances.*

Objectifs pédagogiques :

A la fin de ce stage, les participants comprendront mieux la nécessité de bien se positionner dans la chaîne de valeur et de mieux communiquer et valoriser leurs services auprès de leurs clients et prospects.

Ils seront en capacité de :

- *Situer leur offre et la valeur ajoutée de celle-ci par rapport aux autres modes de distribution*
- *Définir la mission, la vision et les valeurs de leur cabinet*
- *Clarifier leur proposition de valeur au travers d'un document écrit*
- *Identifier et valoriser leurs services à valeur ajoutée*
- *Formaliser leur offre de façon simple et claire*
- *Savoir ce qu'ils vendent*
- *Savoir présenter leur modèle de rémunération en toute simplicité*
- *Savoir se faire rémunérer à leur « juste valeur » et pour leur « juste métier ».*
- *Respecter les lois et la réglementation et en faire des atouts commerciaux*

Programme détaillé

Journée 1 :

Questionnaire préalable : quel type de courtier d'assurances êtes vous?

Thèmes du jour 1 de la Master Class :

- Pourquoi se préparer à changer?
- Comment faire le diagnostic de son cabinet ?

1^{ère} partie : Etat des lieux général :

- Evolution des systèmes de rémunération/ Débats en cours/ Sens de l'histoire
- Enjeux pour le courtage d'assurance
- Quels concurrents? Comment se positionnent-ils?
- Les différents modèles de courtage. Perspectives de développement
- Se situer

2^{ème} partie : Etat des lieux du cabinet :

- Nomenclature des prestations
- Mission, vision, valeurs
- Valeur perçue vs valeur globale
- SWOT: comment analyser son cabinet ?
- Apprendre à établir son canevas stratégique (critères différenciants, matrice de Bloomberg)
- Visualiser son business model (matrice Canvas)

Entre les deux journées de formation :

Home Work (Travail à la maison) :

- Analyse SWOT de son cabinet (outil présenté lors de la Master Class)
- Création de sa matrice de Bloomberg (outil présenté lors de la Master Class)
- Elaboration de sa matrice Canvas (outil présenté lors de la Master Class)

Programme détaillé

Journée 2 :

Thèmes du jour 2 de la Master Class :

- Comment clarifier sa proposition de valeur ?
- Comment valoriser ses services et défendre sa rémunération ?

1^{ère} partie : Travail en groupe: de la vision à la proposition de valeur :

- Présentation de deux à trois cas réels (Mission, Vision, Valeurs, SWOT et Matrice de Bloomberg),
- Feedback du groupe,
- Clarifier sa proposition de valeur: identifier et valoriser ses services à valeur ajoutée.

2^{ème} partie : Valoriser ses services et défendre sa rémunération :

- Formaliser son offre de service de façon simple et claire.
- Apprendre à construire son pitch
- Commission et/ou honoraires: savoir présenter le modèle de rémunération en toute simplicité
- Quel plan d'action personnel mettre en place ?

Conclusion et évaluation de la formation

Intervenant : Xavier Vankeerberghen

Présentation :



Xavier Vankeerberghen a 25 ans d'expérience dans l'assurance, en Compagnies, comme dans le Courtage.

Xavier Vankeerberghen a occupé de nombreuses fonctions opérationnelles et de direction avec une forte orientation stratégie, développement, conduite du changement et management.

Il a notamment été :

- Directeur Général de Solly Azar ,Membre du Comité de Direction de Verspieren*
- Directeur des Services clients santé prévoyance chez Swisslife et Directeur Général de Carte Blanche*
- Co-fondateur et Président du Syndicat de courtiers grossistes en assurances (S 10)*

Aujourd'hui, Xavier Vankeerberghen est coach de dirigeants, conseil et formateur. Il est membre du board VISCONTI, leader du coaching de dirigeants par des dirigeants

La problématique de l'identification, de l'évolution et de la valorisation des prestations de conseils et de services est au cœur de l'activité professionnelle de Xavier Vankeerberghen, en tant que coach de dirigeants.

Activités et formations :

- Coaching de dirigeants et d'équipes de direction*
- Conseil et Formations*
- Diplômé de l'ESC Lille (Skema) et de l'IAE Lille (DESS de Marketing direct)*
- Diplômé de Visconti School of Coaching et de Coaching Ways*
- Coach Certifié ICF*

Informations complémentaires

Niveau de la Master Class

Intermédiaire

Durée

14 heures (réparties sur 2 journées de formation)

Prérequis

- Être Dirigeant d'un cabinet de courtage ou occuper un poste de responsabilité dans un cabinet de courtage en assurances, ayant un impact sur la stratégie de développement du cabinet

Objectif

L'objectif de cette Master Class est d'apprendre aux courtiers d'assurances :

- A mieux identifier leur valeur ajoutée et à la valoriser.
- A valoriser leurs prestations auprès de leurs clients et prospects.
- A anticiper et s'adapter aux évolutions réglementaires européennes et nationales relatives à la distribution et à l'intermédiation d'assurances.

Public concerné

- Courtier d'assurances
- Collaborateurs d'e sociétés de courtage en assurances

Documentation remise

- Supports méthodologiques utiles (SWOT, Matrice de Bloomberg, Vision, missions, valeurs...)
- Les cas pratiques.

Nombre de participants

- Minimum : 10 personnes
- Maximum : 15 personnes

➤ Au terme de la Master Class, chaque participant se verra remettre un **Certificat de Formation** délivré par l'École Polytechnique d'Assurances, et signé par Xavier Vankeerberghen

Comment s'inscrire ?

Inscription

Pour vous inscrire, il vous suffit de remplir et de retourner, par mail, fax ou courrier, le bulletin d'inscription ci-dessous, accompagné du règlement à l'adresse suivante :

*Ecole Polytechnique d'Assurances
13, rue Fernand Léger
75020 PARIS*

*Téléphone : 01 47 00 24 31 / Fax : 01.47.00.30.94
E-mail : contact@epassurances.fr*

Informations

Pour toute demande d'informations, vous pouvez contacter Isabelle KELLER :

- Par téléphone : 01 47 00 24 31*
- Par e-mail : contact@epassurances.fr*

1. PRESENTATION

L'Ecole Polytechnique d'Assurances, ci-après dénommée EPA, est un organisme de formation dont le siège social est 13 rue Fernand Léger, 75020 Paris, France). L'EPA conçoit, propose et dispense des formations dans le domaine des Assurances, de la Bancassurance et de leurs domaines connexes.

2. OBJET

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les « CGV ») s'appliquent à toutes les Offres de services EPA relatives à des commandes passées auprès de l'EPA par tout client professionnel (ci-après « le Client »).

Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV.

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de l'EPA, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que l'EPA ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de l'EPA, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'Offre de services à ses besoins.

3. FORMATIONS EN SEMINAIRE

3.1 Formations interentreprises

3.1.1 Descriptif

Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises, notamment les Matinales de l'Ecole Polytechnique d'Assurances et les Master Class réalisées dans des locaux mis à disposition par l'EPA.

3.1.2 Conditions financières

Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de "EPA SAS".

Tous les prix sont indiqués nets de taxes. Tout stage ou cycle commencé est dû en entier. Les repas et la documentation indiqués dans les programmes sont compris dans le prix de la formation.

3.1.3 Remplacement d'un participant

L'EPA offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant issu de l'entreprise cliente.

3.1.4 Insuffisance du nombre de participants à une session.

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, l'EPA se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités.

Le prix est révisable annuellement par application de la formule de révision visée au 6.2.3 ci-après

4. DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS

4.1 Documents contractuels

Pour chaque action de formation une convention est établie, selon les textes en vigueur, et adressée en deux exemplaires dont un est à retourner par le Client revêtu du cachet de l'entreprise (NB : en interentreprise, une convention peut être établie à la demande du Client sinon, le bulletin d'inscription et la facture valent convention). L'attestation de participation est adressée après la formation selon les modalités prévues à la convention ou au bulletin d'inscription.

En intra-entreprise, les feuilles de présence et d'évaluation valent attestation de présence.

4.2 Annulation de formations à l'initiative du Client

Pour tout désistement annoncé moins de 15 jours avant la date du séminaire, les droits d'inscription seront acquis dans leur intégralité. Vous pouvez reporter votre participation moyennant un montant supplémentaire de 10 % du prix du séminaire.

En cas de désistement entre 45 et 15 jours avant la date du séminaire, le Client se verra, s'il le souhaite, remboursé de 70% du montant du séminaire, ou aura la faculté de reporter sa participation sans frais.

5. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE

L'OFFRE DE SERVICES EPA

5.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition et les prix indiqués par l'EPA sont valables un (1) mois à compter de l'envoi du bulletin d'inscription, de la proposition de formation ou de la convention de formation. L'offre de services est réputée acceptée dès la réception par l'EPA du bulletin d'inscription ou de la convention de formation signé(e) par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai d'un (1) mois à compter de l'émission dudit bulletin d'inscription ou de ladite convention de formation.

La signature du bulletin d'inscription ou de la convention de formation implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions, lesquelles pourront être modifiées par l'EPA à tout moment, sans préavis, et sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.

5.2. Facturation – Règlement

5.2.1 Prix

Tous les prix sont exprimés en euros et nets de taxes. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client.

Les frais de déplacement et de vie du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) sont indiqués en sus, le cas échéant, dans la convention de formation.

5.2.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes :

- En inter-entreprises : le paiement comptant doit être effectué par le Client, à l'inscription ou au plus tard à compter de la date de la facture ;

- En intra-entreprise : le paiement doit être effectué par le Client à compter de la date de la facture ; aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance.

En cas de retard de paiement, l'EPA pourra suspendre toutes les commandes en cours et, le cas échéant, désactiver l'accès au(x) module(s), sans préjudice de toute autre voie d'action.

En application de la loi n°92.1442 du 31 décembre 1992, toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à vingt cinq fois le taux d'intérêt légal. L'EPA aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à EPA SAS

5.2.3 Révision de prix

Le cas échéant, la proposition financière du PRESTATAIRE acceptée par le Client sera révisée à chaque date anniversaire du contrat par application automatique de la formule de révision de prix suivante :

P1=PO (S1)

SO

Où P1 = prix révisé en EUR HT

P0 = prix initial en EUR HT

S1 = indice Syntec à la date de renouvellement du contrat

SO = indice Syntec à la date de signature du contrat où à la date anniversaire du contrat pour les périodes postérieures.

5.3. Limitations de responsabilité de l'EPA

La responsabilité de l'EPA ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel du Client, tout mauvais usage du ou des module(s) par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à l'EPA.

Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de l'EPA est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de l'EPA est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.

En aucun cas, la responsabilité de l'EPA ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

6.4. Force majeure

L'EPA ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à l'EPA, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de l'EPA.

6.5. Propriété intellectuelle

L'EPA est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. A cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, ...) utilisés par l'EPA pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de l'EPA. A ce titre ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord exprès de l'EPA. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisée.

Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations de l'EPA, sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés.

En tout état de cause, l'EPA demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

6.6. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelque nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par l'EPA au Client.

L'EPA s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses sociétés affiliées, partenaires ou fournisseurs, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les Utilisateurs.

6.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par l'EPA comme client de ses offres de services, aux frais de l'EPA. Sous réserve du respect des dispositions de l'article 7.5, l'EPA peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

6.8. Protection des données à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque Utilisateur que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins d'amélioration de l'offre de l'EPA et du suivi de la validation de la formation opérée conformément à la commande

- la connexion, le parcours de formation et le suivi des acquis des Utilisateurs sont des données accessibles à ses services ;

- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, l'Utilisateur dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant et qu'à cette fin, une demande en ligne précisant l'identité et l'adresse électronique du requérant peut être adressée à l'EPA.

Le Client est responsable de la conservation et de la confidentialité de toutes les données qui concernent l'Utilisateur et auxquelles il aura eu accès.

L'EPA conservera, pour sa part, les données liées à l'évaluation des acquis par l'Utilisateur, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation.

6.9. Droit applicable – Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le Client et l'EPA à l'occasion de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut, le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce de Paris.

CGV au 01/09/2014