

Section Bac	Assurances		
Nom De l'UE	Gestion d'un bureau intermédiaire en assurance		
Nom du professeur	M. Parfait		
Niveau	4	Unité déterminante¹	Oui
Nombre de périodes	40	Pré requis pour	/
Langue de cours	français	Crédits ECTS	3

Objectifs du cours

- Evaluer et négocier la cession d'un portefeuille d'assurance (aspects juridiques, économiques, financiers et sociaux)
- Proposer, en utilisant les moyens informatiques, les différents contrats à la clientèle
- Posséder les outils de marketing pour proposer des contrats d'assurances

Contenu du cours

- Evaluer un portefeuille d'assurances
- Examiner une convention de cession d'un portefeuille d'assurances
- Prospector une clientèle en assurances ;
- Négocier les contrats (mandats) avec les compagnies d'assurances)
- Identifier les besoins d'un client, proposer les couvertures adéquates en utilisant les techniques de marketing
- Initiation à un logiciel spécifique pour les intermédiaires en assurances

Méthodologie

Une participation active est demandée aux étudiants lors des cours, exercices et conférences

Supports

- Notes de cours, slides, exercices
- Conférence
- Internet

Acquis d'apprentissage

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :

face à une situation-problème concrète largement rencontrée dans l'organisation et la gestion d'un bureau d'intermédiaire, en situant le problème à résoudre dans le schéma global des pratiques de l'assurance, tout en disposant des textes législatifs et de la documentation qu'il s'est constituée,

de mettre en œuvre une démarche professionnelle conduisant à :

- proposer une solution appropriée au(x) problème(s) posé(s) tenant compte des éléments pertinents de la législation et des pratiques comptables ;
- justifier la démarche en se fondant sur les principes de base et les dispositions réglementaires en ce domaine ;
- analyser, pour une entreprise donnée, l'offre de ses produits et en déduire les avantages et les inconvénients ;
- expliciter la démarche mise en œuvre et en tirer des conclusions généralisables.

Evaluation

Un examen écrit en session.

Pondération

Evaluation de 1 ^{ière} session	Evaluation de 2 ^{ième} session
100%	100%