

Formation Young Insurance Professional AFA – Examen final oral

Feuille d'information option Conseil / Vente

Situation initiale

Pour la 2^{ème} partie de l'examen final oral les candidat-e-s doivent choisir une option des processus principaux suivants :

- Souscription / Gestion des produits
- Gestions des sinistres et des prestations
- Conseil / Vente

Combinaison de branches de l'option Conseil / Vente

Pour ce processus principal les combinaisons de branches suivantes peuvent être choisies :

- Assurances choses / de patrimoine (multibranches, privées / entreprises)
- Assurances de personnes : privées et sociales (multibranches, privées / entreprises)

Brève description de l'option Conseil / Vente

Les tâches/activités/processus individuels des trois processus principaux dépendent de la compagnie et son organisation interne de même que la branche d'assurance. Pour le processus principal Conseil / Vente les processus suivants sont typiques (pas exhaustifs) :

- Conseiller les clients / donner des renseignements dans une agence générale => personnel, téléphonique, par écrit
- Conseiller les clients / donner des renseignements dans un centre de prestations de services => téléphonique, par écrit
- Soutien de vente pour le service externe
- Etablir des offres et des moyens auxiliaires de vente (p.ex. analyses de prévoyance)
- Préparer, conduire et approfondir des entretiens de vente
- Coopération avec des canaux de distribution alternatifs / courtiers
- Coopération avec des services internes (p.ex. Gestions des sinistres et des prestations, Souscription)