

## EXPERT ASSURÉ

(en cours de certification auprès de France Compétences)

L'Ifpass propose un dispositif «Expert d'assuré». Ce certificat valide les compétences opérationnelles et métier pour des experts qui œuvrent au quotidien au service des assurés. Ce dispositif constitue un précieux label de qualité, garant d'une maîtrise technique des dossiers par des professionnels soucieux d'exercer leur métier autour d'une charte déontologique rigoureuse. La certification valorise ainsi cet exigeant et passionnant métier et lui donne une reconnaissance indiscutable.

### BLOCS DE COMPÉTENCES

- Analyse du contexte et des principales caractéristiques du sinistre
- Évaluation technique, juridique, financière et assurantielle du sinistre
- Conception et mise en oeuvre de la stratégie de défense des intérêts de l'assuré
- Développement de l'activité d'un cabinet d'expertise
- Création ou reprise d'un cabinet d'expertise\*

\* le candidat n'a pas l'obligation d'aborder ce bloc dans le cadre de la VAE. Ce bloc est prévu dans le cadre de la formation uniquement.

### 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 : 4 h

Tutorat : 2 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 II, un mois avant le jury.
- Il sera reçu en soutenance par un jury. La soutenance est prévue en janvier ou juin.
- pour certaines certifications, une épreuve de mise en situation peut être demandée
- Résultats 3 semaines à 1 mois après la soutenance
- Envoi du diplôme par l'Ifpass

### TARIFS

**Sans accompagnement : 600€**

**Avec accompagnement tout public : 1800€**

**Avec accompagnement adhérent FEDEXA : 1300€**

### CHIFFRES CLEFS

**2023 : 8 candidats présentés :  
7 VAE totale et 1 VAE partielle -  
soit 87.5% de réussite  
1 abandon avant le jury**

## RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

N° ET INTITULÉ DU BLOC	LISTE DE COMPÉTENCES
<b>BC01</b> <b>ANALYSE DU CONTEXTE ET DES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU SINISTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétence 1 : Analyser les éléments du sinistre, en respect des usages établis par la profession, après les avoir collectés auprès du client ou s'être déplacé in situ afin de définir les postes potentiels d'indemnisation.</li> <li>• Compétence 2 : Identifier l'ensemble des parties impliquées et les contrats les liant y compris le contrat d'assurances afin de définir les responsabilités.</li> <li>• Compétence 3 : Mettre en oeuvre l'ensemble des actions conservatoires, préalablement identifiées, en lien avec les prestataires sélectionnés afin de limiter les dommages.</li> </ul>
<b>BC02</b> <b>ÉVALUATION TECHNIQUE, JURIDIQUE, FINANCIÈRE ET ASSURANTIELLE DU SINISTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétence 1 : Analyser l'étendue de l'assurabilité du sinistre du client en étudiant la nature, les clauses, les limites et exclusions du contrat d'assurances et en recherchant des sources de couverture complémentaire afin d'optimiser la prise en charge du sinistre par l'assureur.</li> <li>• Compétence 2 : Produire un état financier détaillé écrit appelé «état de perte» évaluant les dommages et pertes du sinistre, précisant les responsabilités en vue de l'application des garanties.</li> <li>• Compétence 3 : Analyser techniquement les circonstances et l'origine du sinistre à partir des pièces collectées et/ou identifiées par enquête in situ en concertation avec son client pour permettre l'imputation des dommages aux parties concernées.</li> <li>• Compétence 4 : Définir les investigations complémentaires à engager par des spécialistes et/ou ressources techniques pour finaliser l'analyse du sinistre en vue de la négociation d'indemnité.</li> </ul>
<b>BC03</b> <b>CONCEPTION ET MISE EN OEUVRE DE LA STRATÉGIE DE DÉFENSE DES INTÉRÊTS DE L'ASSURÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétence 1 : Conseiller son client à chaque étape de l'expertise, en lui expliquant les choix et actions à engager, les résultats attendus au regard du dossier afin de fixer ensemble la stratégie à adopter pour un règlement du sinistre optimisé par l'assureur.</li> <li>• Compétence 2 : Identifier les recours à exercer en parallèle ou en complément de l'indemnisation contractuelle d'assurance afin de les présenter à l'assureur.</li> <li>• Compétence 3 : Négocier à partir des résultats de l'expertise les conditions et modalités de l'indemnisation du sinistre de son client et son assureur pour permettre un règlement des indemnités dues.</li> <li>• Compétence 4 : Présenter à son client les coûts et avantages d'un engagement vers une phase contentieuse afin de permettre à l'assuré d'en mesurer l'opportunité.</li> </ul>
<b>BC04</b> <b>DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ D'UN CABINET D'EXPERTISE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétence 1 : Elaborer un plan d'actions en tenant compte des objectifs stratégiques et commerciaux de l'entreprise en vue du développement de son portefeuille clients.</li> <li>• Compétence 2 : Mettre en oeuvre chacune des actions du plan selon les modalités préalablement définies et en impliquant toutes les personnes utiles à leurs réalisations afin de remplir les objectifs stratégiques et commerciaux déterminés par l'entreprise.</li> <li>• Compétence 3 : Piloter l'évaluation de la satisfaction du client par le biais d'enquêtes ou de sondages afin d'améliorer les services proposés et d'optimiser la recommandation par le client de son cabinet d'expertise.</li> <li>• Compétence 4 : Mettre en place une veille relative à ses domaines d'expertise pour garantir la pertinence de ses analyses et conclusions.</li> </ul>
<b>BC05 *</b> <b>CRÉATION OU REPRISE D'UN CABINET D'EXPERTISE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétence 1 : En cas de création de cabinet d'expertise, à partir du potentiel identifié du marché, construire un modèle économique en définissant un plan d'organisation permettant de proposer une offre pertinente afin de garantir la viabilité de l'entreprise dans le temps.</li> <li>• Compétence 2 : En cas de création de cabinet d'expertise, élaborer les éléments financiers du business plan afin de démontrer l'équilibre général attendu pour l'activité de sa future entreprise aux investisseurs potentiels ou organismes de prêts.</li> <li>• Compétence 3 : En cas de rachat, interpréter le contrat de reprise ou de cession afin d'évaluer ses engagements financiers et juridiques ainsi que la pérennité de l'opération.</li> <li>• Compétence 4 : Identifier et analyser les conditions fiscales, sociales et juridiques d'une entreprise dans le but de choisir le statut de son entreprise en sécurisant son patrimoine privé et professionnel.</li> </ul>

\* le candidat n'a pas l'obligation d'aborder ce bloc dans le cadre de la VAE. Ce bloc est prévu dans le cadre de la formation uniquement.