

AUTORITATEA NAȚIONALĂ PENTRU CALIFICĂRI
STANDARD OCUPAȚIONAL
AGENT MARKETING PENSII PRIVATE

Sectorul: activități financiare, bancare, de asigurări

Versiunea: 00

Data aprobării: 10/10/2011

Data propusă pentru revizuire: 30/06/2016

Inițiator proiect: COMISIA DE SUPRAVEGHERE A SISTEMULUI DE PENSII PRIVATE

Echipa de redactare:

PESCARU Dan, Director, CSSPP

ENE Cătălin, CSSPP

Verificator sectorial:

Dumitrașcu George, Expert de specialitate, Divizia Reasigurări Generale, Departamentul Programe Internaționale, S.C. Asigurarea Românească - ASIROM Vienna

Comisia de validare:

Dumitru Badea - reprezentant titular al Institutului de Asigurări și Pensii în CS-AFBA

Tudor Paula – expert CS-AFBA, Specialist Resurse Umane, Groupama

Teodorescu Marcel-expert CS-AFBA, Șef Serviciu Autorizare Administrare, CSSPP

Denumirea documentului electronic: SO_Agent marketing pensii private_00

Responsabilitatea pentru conținutul standardului ocupațional revine Comitetului Sectorial
Activități financiare, bancare, de asigurări

Descriere

Prezentul document a fost elaborat ca rezultat al dezvoltării analizei ocupaționale pentru aria ocupațională agent marketing pensii private, grupă COR 3311 „Agenți și brokeri în domeniul financiar și bancar”.

Ocupația avută în vedere în stabilirea ariei ocupaționale este:

Agent marketing pensii private, cod COR 331107

Calificarea *Agent marketing pensii private* presupune un complex de activități și proceduri sistematice ce au ca rezultat final promovarea directă a prospectului fondului de pensii private. Această calificare presupune promovarea în mod activ a prospectului fondului de pensii private, prin contactarea directă a potențialilor participanți și susținerea de prezentări cu un dinamism deosebit, fie la locul de muncă al acestora, la domiciliu sau în alte locuri publice. În obligațiile activității agentului marketing pensii private stipulate în normele emise de Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private și aprobate de Parlamentul României intră următoarele:

- să informeze persoanele eligibile cu privire la condițiile schemei de pensii facultative, la prospectul schemei de pensii facultative, cu privire la drepturile și obligațiile părților implicate, precum și cu privire la natura riscurilor asociate schemei de pensii facultative;
- să pună la dispoziția persoanei eligibile a prospectului simplificat și, la cerere, a celui detaliat;
- să informeze persoanele eligibile cu privire la modalitatea de aderare la un fond de pensii facultative;
- să completeze actul individual de aderare sau să se asigure că modul de completare a acestuia de către persoana eligibilă este corect și complet;
- să se asigure că actul individual de aderare este semnat de persoana eligibilă numai în prezența sa; - să solicite o copie a actului de identitate valabil al persoanei eligibile, cu semnătura în original a acesteia pe aceeași pagină pe care este reprodusă imaginea actului de identitate prin copiere;
- să verifice conformitatea datelor de identificare completate în actul individual de aderare cu cele din actul de identitate al persoanei eligibile;
- să îi înmâneze gratuit persoanei eligibile un exemplar din prospectul simplificat al schemei de pensii facultative valabil la data semnării și, la cererea acestuia, un exemplar al prospectului detaliat, precum și un exemplar al actului individual de aderare, completat și semnat;
- să își verifice periodic valabilitatea avizului prin consultarea Registrului agenților de marketing publicat pe siteul de internet al CSSPP.

În activitatea pe care o desfășoară, agentul marketing pensii private este coordonat de către un coordonator de echipă agenți marketing pensii private, conform reglementărilor interne ale societății de administrare a fondului de pensii private în cadrul căruia acesta activează.

Motivație

În vederea realizării acestor atribuții agentul trebuie să dea dovadă de politețe, diplomație, amabilitate, sollicitudine, receptivitate, dar și integritate, perseverență, operativitate, flexibilitate, persuasiune, aptitudini de comunicare și relaționare, orientare spre deservirea clienților și responsabilitate. În schimbul acestor atitudini, agentul primește de regulă pe lângă un salariu fix, o serie de stimulente corelate cu performanțele vânzării (bonusuri, comisioane, prime etc.).

Condiții de acces

- a) să dețină diplomă de absolvire a învățământului liceal sau un document echivalent cu aceasta;
- b) să nu fi fost sancționat de către autorități române sau străine cu interdicția definitivă sau, la momentul depunerii cererii de avizare ca agent, cu interdicția temporară de a desfășura activități în sistemul financiar-bancar, al pieței de capital, juridic sau al asigurărilor;
- c) să nu aibă mențiuni în cazierul judiciar;
- d) să aibă un contract valabil încheiat cu un administrator sau, după caz, cu un agent persoană juridică;
- e) să fi participat la cursurile tematice avizate de CSSPP finalizate cu examenul de absolvire promovat, organizate de administratorul, persoana juridică specializată sau, după caz, brokerul de pensii private;
- f) să fi fost avizat de către Comisie și înscris în Registrul agenților de marketing.

Nivelul de studii minim necesar

Studii medii

Rute de progres

Prin urmarea unor programe de formare profesională în domeniul marketingului și promovării și odată cu dobândirea de experiență profesională, agentul marketing pensii private poate promova la locul de muncă, devenind coordonator echipă agenți marketing pensii private.

Lista unităților de competență

Titluri și categorii de unități de competență	Nivel de responsabilitate și autonomie EQF/CNC
Unități de competență cheie Titlul unității 1: Comunicare în limba oficială; Titlul unității 2: Comunicare în limbi străine; Titlul unității 3: Competențe de bază în matematică, știință și tehnologie; Titlul unității 4: Competențe informatice; Titlul unității 5: Competența de a învăța; Titlul unității 6: Competențe sociale și civice; Titlul unității 7: Competențe antreprenoriale; Titlul unității 8: Competența de exprimare culturală.	4/3 2/1 3/2 3/2 4/3 4/3 4/3 4/3
Unități de competență generale Titlul unității 1: Aplicarea prevederilor legale referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și în domeniul situațiilor de urgență; Titlul unității 2: Aplicarea programului de cunoaștere a clienței; Titlul unității 3: Aplicarea normelor de asigurare a securității informațiilor.	4/3 4/3 4/3
Unități de competență specifice Titlul unității 1: Identificarea oportunităților de promovare a prospectului fondului de pensii private; Titlul unității 2: Consolidarea bazei de date personale a potențialilor participanți; Titlul unității 3: Elaborarea planului de marketing individual; Titlul unității 4: Marketingul direct al prospectului fondului de pensii private.	4/3 4/3 4/3 4/3

1. Aplicarea prevederilor legale referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și în domeniul situațiilor de urgență (unitate de competență generală)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC: 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrisă de elementul de competență
1. Identifică prevederile legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă	1.1. Prevederile legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă sunt identificate în conformitate cu legislația națională în vigoare. 1.2. Prevederile legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă sunt identificate conform instrucțiunilor interne referitoare la securitatea și sănătatea în muncă specifice. 1.3. Prevederile legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă sunt identificate conform cu instrucțiunile producătorului de utilizare a echipamentelor din dotare.	Identificarea prevederilor legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă se face cu responsabilitate și operativitate.
2. Acționează pentru înlăturarea situațiilor de risc	2.1. Situațiile de risc sunt înlăturate în conformitate cu reglementările legale în vigoare. 2.2. Situațiile de risc sunt înlăturate conform instrucțiunilor interne specifice referitoare la securitatea și sănătatea în muncă. 2.3. Situațiile de risc sunt înlăturate prin utilizarea echipamentelor de muncă și a celor individuale de protecție conform prevederilor legale aplicabile.	Acționarea pentru înlăturarea situațiilor de risc se realizează cu atenție și responsabilitate.
3. Aplică procedurile de urgență și de evacuare	3.1. Procedurile de urgență și de evacuare sunt aplicate în succesiunea prestabilită, respectând procedurile specifice locului de muncă. 3.2. Procedurile de urgență și de evacuare sunt aplicate în conformitate cu specificitatea locației unde se realizează activitatea curentă. 3.4. Procedurile de urgență și de evacuare sunt aplicate conform planului aprobat afișat la loc vizibil.	Aplicarea procedurilor de urgență și de evacuare se realizează rapid, corect și cu responsabilitate.

Contexte:

Locul de desfășurare a activității: activitatea se desfășoară atât la sediul instituției cât și la sediul potențialilor participanți la fondul de pensii (clienți).

Modul de desfășurare a activității: Agentul de marketing pensii private aplică și respectă toate cerințele de Securitate și Sănătate în Muncă specifice locației unde se realizează activitatea acestuia.

Procedurile interne de management al securității și sănătății în muncă.

Gama de variabile:

Documentație: Reglementări de Securitate și Sănătate în Muncă, instrucțiunile interne referitoare la securitatea și sănătate în muncă specifice locului de muncă, proceduri interne specifice locului de muncă.

Riscuri: electrocutare, lovire pe căi de circulație, cădere obiecte și materiale de la înălțime, alunecare, tăiere, arsuri etc.

Echipamente de prim ajutor ușor accesibile și semnalizate corespunzător.

Factori de risc: referitori la mediul de muncă, procesul tehnologic, executant.

Tipuri de instruktaje: instruktaj periodic, instruktaj atenționat

Situații de urgență: accidente, cutremure, incendii, explozii, inundații etc.

Mijloace de semnalizare: panouri, culori de securitate, semnale luminoase, acustice, comunicare verbală.

Persoane abilitate: șef de stație, responsabil Norme Specifice de Securitate a Muncii și situații de urgență, medici, pompieri etc.

Proceduri de prim ajutor: aplicate în funcție de tipul accidentului

Modalități de intervenție: îndepărtare accidentați din zona periculoasă, degajare loc pentru eliberarea accidentaților, anunțare operativă a persoanelor abilitate.

Cunoștințe:

- instrucțiunile interne referitoare la securitatea și sănătatea în muncă specifice locului de muncă;
- noțiuni privind legislația de securitatea și sănătate în muncă aplicabile activității;
- prevederile producătorului echipamentelor de munca referitoare la securitatea și sănătatea în muncă;
- specificul locului de muncă;
- prevederi referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și situații de urgență;
- planul de evacuare în caz de incendiu;
- proceduri de urgență interne;
- proceduri de acordare a primului ajutor.

2. Aplicarea programului de cunoaștere a clienței (unitate de competență generală)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC : 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de asociate elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrisă de elementul de competență
1. Analizează reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței	<p>1.1. Reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței sunt analizate prin utilizarea de metode specifice de sinteză.</p> <p>1.2. Reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței sunt analizate prin utilizarea surselor interne și externe de informare.</p> <p>1.3. Reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței sunt analizate în limita competențelor prevăzute în fișa postului.</p> <p>1.3. Reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței sunt analizate în cadrul instruirilor organizate.</p>	Analizarea reglementărilor se realizează cu rigurozitate.
2. Identifică clasa de risc a clienților	<p>2.1. Clasa de risc este identificată în conformitate cu procedurile interne.</p> <p>2.2. Clasa de risc este identificată în conformitate cu reglementările CSSPP privind prevenirea spălării banilor.</p> <p>2.3. Clasa de risc este identificată folosind aplicații informatice specifice.</p>	Identificarea clasei de risc se realizează cu deosebită atenție față de detalii și cu responsabilitate.
3. Raportează suspiciunile privind participanții/ potențialii participanți	<p>3.1. Suspiciunile sunt raportate conform reglementărilor legale și interne privind prevenirea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism.</p> <p>3.2. Suspiciunile sunt raportate prin intermediul raportărilor specifice către autorități.</p>	Suspiciunile sunt raportate cu promptitudine și discernământ.

<p>4. Furnizează informații specifice despre participanți /potențialii clienți la fondul de pensii private</p>	<p>4.1. Informațiile specifice sunt furnizate conform reglementărilor interne de cunoaștere a participanților /potențialilor clienți la fondul de pensii private și a politicii interne a fiecărei societăți de administrare a fondului de pensii private (SAFPP).</p> <p>4.2. Informațiile specifice sunt furnizate conform normelor interne ale SAFPP.</p> <p>4.3. Informațiile specifice sunt furnizate, utilizând aplicații IT interne și specifice raportărilor către autorități.</p>	<p>Furnizarea informațiilor specifice despre participanți /potențialii clienți la fondul de pensii private se face cu discernământ și responsabilitate.</p>
--	--	---

Contexte:

Activitățile se desfășoară atât la sediul instituției cât și la sediul potențialilor participanți la fondul de pensii (clienți).

Gama de variabile:

Programul de cunoaștere a clientelei: Politici și proceduri în materie de cunoaștere a clientelei, de raportare, de păstrare a evidențelor secundare sau operative, de control intern, evaluare și gestionare a riscurilor, managementul de conformitate și comunicare, pentru a preveni și a împiedica operațiunile suspecte de spălarea banilor sau finanțarea terorismului.

Reglementări legale și interne: legislația primară, regulile și standardele emise de CSSPP, convențiile din cadrul pieței, codurile de bune practici promovate de asociațiile din industrie, precum și codurile interne de conduită aplicabile personalului din cadrul administratorului de pensii private(SAFPP).

Clasa de risc: conform abordării pe baza clasei de risc a participanților la fondul de pensii private; ex: poate fi scăzut, mediu, înalt, inclusiv clasificări intermediare, sau normale și de înalt risc, după caz.

Suspiciuni privind participanții/potențialii clienți: informațiile transmise intern către ofițerul responsabil cu prevenirea spălării banilor, date transmise către autorități, etc.

Informații specifice despre clienți: se referă la informațiile solicitate de instanțele judecătorești, organele de urmărire penală, date transmise către alte autorități cu rol de prevenire și combatere a spălării banilor, etc.

Autorități: CSSPP, Oficiul Național de Prevenire și Combatere a Spălării Banilor, Organele de urmărire penală, etc.

Cunoștințe:

- reglementările legale și interne privind cunoașterea clientelei;
- reglementările legale și interne privind prevenirea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism; reglementările privind protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal;
- normele legale și interne privind confidențialitatea datelor; - aplicații informatice specifice fondurilor de pensii private.

3. Aplicarea normelor de asigurare a securității informațiilor (unitate de competență generală)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC : 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrisă de elementul de competență
1. Asigură securitatea informațiilor	<p>1.1. Securitatea informațiilor se asigură conform procedurilor specifice privind asigurarea securității informațiilor și a celor privind utilizarea sistemului informatic.</p> <p>1.2. Securitatea informațiilor se asigură cu respectarea codului de conduită și a caracteristicilor informațiilor.</p> <p>1.3. Securitatea informațiilor se asigură în conformitate cu procedurile specifice privind sistemul de administrare a informațiilor.</p> <p>1.4. Securitatea informațiilor se asigură cu respectarea prevederilor legale specifice în vigoare.</p>	Asigurarea securității informațiilor se realizează cu responsabilitate și discernământ.
2. Asigură securitatea echipamentelor	<p>2.1. Securitatea echipamentelor se asigură conform procedurilor specifice privind utilizarea sistemului informatic.</p> <p>2.2. Securitatea echipamentelor se asigură cu respectarea codului de conduită și în funcție de tipul de echipament.</p> <p>2.3. Securitatea echipamentelor se asigură cu respectarea procedurilor specifice privind măsurile pentru situații de urgență.</p>	Asigurarea securității echipamentelor se realizează cu atenție, responsabilitate și vigilență.
3. Menține securitatea proceselor	<p>3.1. Securitatea proceselor se menține conform procedurilor specifice privind utilizarea sistemului informatic, în funcție de tipul procesului.</p> <p>3.2. Securitatea proceselor se menține având în vedere procedurile specifice privind măsurile pentru situații de urgență.</p> <p>3.3. Securitatea proceselor se menține cu respectarea reglementărilor legale specifice în vigoare.</p>	Menținerea securității proceselor se realizează cu responsabilitate.

Contexte:

Securitatea informațiilor se asigură atât în cadrul SAFPP, cât și în afara acesteia.

Asigurarea securității informațiilor implică comunicarea cu colegii prin intermediul telefonului, faxului, e-mail-ului, comunicării directe etc.

Gama de variabile:

Tipuri de informații: informații privind clienții, tranzacțiile, salariații, etc.

Caracteristicile informației: confidențialitate, relevanță, accesibilitate, integritate, credibilitate, etc.

Tipuri de echipamente: tehnica de calcul și componentele ei, echipamente de comunicații, etc.

Tipuri de procese: derularea de operațiuni, procese de trezorerie, procese de administrare a riscurilor, procese pentru activități externalizate, etc.

Cunoștințe:

- Proceduri specifice privind asigurarea securității informațiilor;
 - Proceduri specifice privind utilizarea sistemului informatic;
 - Codul de conduită;
 - Proceduri specifice privind sistemul de administrare a informațiilor;
 - Proceduri specifice privind măsurile pentru situații de urgență; -
- Procedurile specifice privind administrarea riscului operațional;
- Reglementările legale referitoare la:
 - externalizarea activităților SAFPP;
 - administrarea riscului operațional.
 - Protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal.

1. Identificarea oportunităților de promovare a prospectului fondului de pensii private (unitate de competență specifică)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC : 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrise de elementul de competență
1. Prospectează piața pensiilor private	1.1. Piața pensiilor private este prospectată conform informațiilor existente în ofertele SAFPP. 1.2. Piața pensiilor private este prospectată prin utilizarea de metode specifice de analiză. 1.3. Piața pensiilor private este prospectată în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP. 1.4. Piața pensiilor private este prospectată în funcție de fondul de pensii private.	Prospectarea pieței pensiilor private se realizează cu implicare, perseverență și adaptabilitate.
2. Evidențiază particularitățile fondurilor de pensii private (FPP)	2.1. Particularitățile FPP sunt evidențiate conform prospectelor FPP. 2.2. Particularitățile FPP sunt evidențiate conform reglementărilor în domeniul pensiilor private. 2.3. Particularitățile FPP sunt evidențiate conform datelor primite de la direcția implicată în evaluarea satisfacției participanților. 2.4. Particularitățile FPP sunt evidențiate în corelație cu cerințele de dezvoltare ale ofertei de prospecte ale fondurilor de pensii private. 2.5. Particularitățile FPP sunt evidențiate în funcție de gradul de risc al fondului de pensii. 2.6. Particularitățile FPP sunt evidențiate în funcție de tipul de participant. 2.7. Particularitățile FPP sunt evidențiate în limita competențelor prevăzute în fișa postului și a Regulamentului de Organizare și Funcționare.	Evidențierea particularităților fondurilor de pensii private se realizează având o atenție deosebită la detalii și obiectivitate.
3. Analizează segmente de clienți	3.1. Segmentele de clienți sunt analizate conform tipologiei participanților definită prin legislația în vigoare. 3.2. Segmentele de clienți sunt analizate în corelație cu cerințele de dezvoltare ale produselor. 3.3. Segmentele de clienți sunt analizate conform procedurilor interne privind consultarea bazelor de date a participanților la fondul de pensii administrat de SAFPP. 3.4. Segmentele de clienți sunt analizate în funcție de tipul de prospect de fond de pensii private.	Analizarea segmentelor de clienți se realizează dând dovadă de autodeterminare și consecvență.

4. Stabilește necesitățile clienților țintă	<p>4.1. Necesitățile clienților țintă sunt stabilite conform tipologiei potențialilor participanți definită prin reglementări interne.</p> <p>4.2. Necesitățile clienților țintă sunt stabilite prin utilizarea surselor interne și externe de informare.</p> <p>4.3. Necesitățile clienților țintă sunt stabilite prin studierea înclinației spre economii și spre consum a potențialilor participanți.</p> <p>4.4. Necesitățile clienților țintă sunt stabilite prin studierea situațiilor financiare ale angajatorilor potențialilor participanți.</p>	Stabilirea necesităților clienților țintă se realizează având o deosebită orientare către client, receptivitate și inițiativă.
5. Determină gradul de eligibilitate al clienților	<p>5.1 Gradul de eligibilitate al clienților este determinat conform reglementărilor în vigoare în domeniul pensiilor private.</p> <p>5.2 Gradul de eligibilitate al clienților este determinat prin analiza funcțiilor veniturilor clienților și caracteristicilor financiare ale companiilor unde sunt angajați aceștia.</p> <p>5.3 Gradul de eligibilitate al clienților este determinat utilizând nivelul de utilitate pentru participanți/potențiali participanți.</p> <p>5.4 Gradul de eligibilitate al clienților este determinat în limita competențelor prevăzute în fișa postului.</p>	Determinarea gradului de eligibilitate al clienților țintă se realizează cu rigurozitate și obiectivitate.

Contexte:

- activitățile se desfășoară preponderent la sediul potențialilor participanți.

Gama de variabile:

Tipuri de fonduri de pensii private și prospectele aferente:

- cu grad de risc scăzut, mediu sau ridicat;

Caracteristicile fondului de pensii private:

- eligibilitate;

- documentație;

- perioadă de valabilitate; - activ

net, activ personal;

- rate de rentabilitate;

- comisioane, taxe, speze, prime de risc, alte costuri; -

garantare etc.

Metode specifice de analiză:

- SWOT;

- comparativă;

- diagnostic; -

cantitativă; - calitativă;

- metodologică etc.

Clienți țintă:

- persoane fizice (române, minori, rezidente/ nerezidente, străine); -

persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale și familiale;

- persoane fizice care exercită profesii liberale/liber profesioniștii (arhitecți, experți judiciari, medici, asistenți medicali, avocați, notari publici, executori judecătorești, psihologi, agenți de asigurare, farmaciști, experți contabili și contabili autorizați);

Direcțiile de dezvoltare ale SAFPP:

- creșterea cotei de piață;
- creșterea profitabilității;
- orientarea către un sector economic, etc.

Surse interne de identificare a nevoilor potențialilor participanți țintă:

- informații /sugestii din partea salariaților SAFPP - din Back Office, din Front Office;
- date referitoare la fondul/fondurile de pensii existente;
- politici și obiective;

Surse externe de identificare a nevoilor clienților potențiali țintă:

- necesități și așteptări din partea participanților existenți și potențiali;
- necesități ale pieței;
- modificări în cerințele legale și de reglementare; - concurența etc.

Cunoștințe:

- prospectele fondurilor de pensii private;
- normele și procedurile interne privind fondul/fondurile administrate de SAFPP;
- Regulamentul de Organizare și Funcționare;
- tipologia potențialilor participanți conform normelor interne;
- elemente de bază de matematică financiară aplicată pentru elementele prospectului fondului de pensii private;
- elemente de statistică descriptivă;
- elemente de bază privind cererea și oferta la nivel micro și macroeconomic;
- elemente de marketing privind realizarea studiilor de piață; - evoluția piețelor monetar-financiare.

2.Consolidarea bazei de date personale a potențialilor participanți (unitate de competență specifică)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC : 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrise de elementul de competență
1. Dezvoltă baza de date	1.1 Baza de date este dezvoltată conform cerințelor cantitative solicitate de SAFPP. 1.2.Baza de date este dezvoltată conform tipologiei clienților definită prin legislația în vigoare. 1.3. Baza de date este dezvoltată prin utilizarea surselor interne și externe de informare.	Dezvoltarea bazei de date se realizează cu consecvență, autodeterminare și atenție la detalii.
2. Actualizează datele participanților potențiali	2.1. Datele participanților potențiali sunt actualizate în funcție de informațiile culese. 2.2. Datele participanților potențiali sunt actualizate prin eliminarea participanților potențiali neeligibili. 2.3. Datele participanților potențiali sunt actualizate prin introducerea de participanți potențiali noi. 2.4. Datele participanților potențiali sunt actualizate prin modificarea datelor conform notificărilor. 2.5. Datele participanților potențiali sunt actualizate conform codului de etică profesională.	Actualizarea datelor participanților potențiali se realizează dând dovadă de implicare și rigurozitate.
3. Administrează baza de date	3.1. Baza de date este administrată în funcție de categoriile de participanți. 3.2. Baza de date este administrată în funcție de stadiul fluxului de documente. 3.3. Baza de date este administrată în funcție de stadiul promovării fondului de pensii private. 3.4. Baza de date este administrată în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP.	Administrează baza de date se realizează cu obiectivitate și perseverență.

	<p>3.5. Baza de date este administrată conform indicatorilor de performanță individuali.</p> <p>3.6. Baza de date este administrată conform procedurilor de administrare baze de date.</p>	
--	--	--

Contexte:

- activitatea se desfășoară la sediul potențialilor participanți.

Gama de variabile:

Baze de date cu participanții potențiali:

- persoane fizice;
- persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale și familiale.

Surse interne de identificare a participanților potențiali:

- informații din partea salariaților instituției din Back Office; -
- informații din partea salariaților instituției din Front Office.

Surse externe de identificare a participanților potențiali:

- necesități și așteptări din partea participanților existenți;
- necesități ale pieței;
- modificări în cerințele legale și de reglementare, etc.

Eligibilitatea clienților cu privire la:

- rezidență;
- naționalitate;
- vârstă;
- vechime în muncă;
- stare civilă;
- venituri;
- apartenența la grupuri.

Indicatorii de performanță individuali:

- numărul de persoane contactate telefonic pentru prospectare zilnic;
- numărul de persoane contactate direct zilnic;
- ponderea eligibilității participanților potențiali contactați;
- numărul de participanți noi atrași;
- valoarea adăugată la portofoliul fondului de participanți noi atrași, etc.

Direcțiile de dezvoltare ale FPP:

- creșterea cotei de piață;
- orientarea către un sector economic;
- promovarea de prospecte noi, inovative etc.

Cunoștințe:

- prospectele fondurilor de pensii private și legislația aferentă acestora;
- normele și procedurile interne privind bazele de date ale SAFPP;
- Regulamentul de Organizare și Funcționare;
- tipologia participanților la fondurile de pensii private conform normelor interne; -
- elemente de statistică descriptivă.

3.Elaborarea planului de marketing individual (unitate de competență specifică)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC : 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrise de elementul de competență
1. Stabilește obiectivele tactice de marketing a prospectului FPP	1.1 Obiectivele tactice de marketing sunt stabilite conform reglementărilor în vigoare privind marketingul prospectului FPP. 1.2. Obiectivele tactice de marketing sunt stabilite conform normelor interne privind marketingul prospectului FPP. 1.3. Obiectivele tactice de marketing sunt stabilite conform cerințelor din planul de marketing al SAFPP.	Stabilirea obiectivelor tactice de marketing se realizează dând dovadă de orientare către client și inițiativă.
2. Structurează activitatea de marketing	2.1. Activitatea de marketing este structurată conform normelor interne privind prospectele FPP. 2.2. Activitatea de marketing este structurată în funcție de caracteristicile specifice fiecărui prospect. 2.3. Activitatea de marketing este structurată în funcție de tipul de participant.	Structurarea activității de marketing se realizează cu atenție la detalii și obiectivitate.
3. Monitorizează indicatorii de performanță individuali	3.1. Indicatorii de performanță individuali sunt monitorizați conform standardelor de calitate ale SAFPP. 3.2. Indicatorii de performanță individuali sunt monitorizați conform modului de calcul al indicatorilor. 3.3. Indicatorii de performanță individuali sunt monitorizați în limita competențelor prevăzute în fișa de post. 3.4. Indicatorii de performanță individuali sunt monitorizați conform cerințelor din planul de marketing al SAFPP. 3.5. Indicatorii de performanță individuali sunt monitorizați în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP.	Monitorizarea indicatorilor de performanță individuali se realizează cu obiectivitate și perseverență.

4. Urmează sesiuni de instruire	4.1. Sesiuni de instruire sunt urmate conform cerințelor privind instruirea menționate în normele interne. 4.2. Sesiuni de instruire sunt urmate utilizând resursele de instruire ale SAFPP. 4.3. Sesiuni de instruire sunt urmate utilizând surse externe de instruire.	Urmarea sesiunilor de instruire se realizează dând dovadă de inițiativă și automotivare.
5. Stabilește strategia proprie de marketing	5.1. Strategia proprie de marketing este stabilită în funcție de tipul de prospect al FPP. 5.2. Strategia proprie de marketing este stabilită conform normelor interne pentru produse. 5.3. Strategia proprie de marketing este stabilită în funcție de politica SAFPP. 5.4. Strategia proprie de marketing este stabilită în funcție de clienții țintă.	Stabilirea strategiei proprii de marketing se realizează cu rigurozitate și având spirit inovativ.

Contexte:

- activitatea se desfășoară preponderent în afara sediului SAFPP.

Gama de variabile:

Produsele SAFPP:

- fond PP pilon II; - fond PP pilon III;

Planul de marketing al FPP: - agreat de un coordonator;

- elaborat periodic;
- specific fiecărui angajat.

Indicatorii de performanță individuali:

- număr de persoane contactate telefonic pentru prospectare zilnic;
- număr de persoane contactate direct zilnic;
- ponderea eligibilității participanților potențiali contactați;
- numărul de participanți noi atrași;
- valoarea adăugată la portofoliul FPP de participanți noi atrași, etc.

Direcțiile de dezvoltare ale SAFPP:

- creșterea cotei de piață;
- orientarea către un sector economic;
- promovarea de prospecte de FPP noi, inovative, etc.

Surse de instruire ale SAFPP:

- pregătire internă;
- norme și proceduri interne

Cunoștințe:

- marketingul prospectului FPP;
- reglementările în vigoare privind marketingul prospectului FPP administrat de SAFPP;
- normele și procedurile interne de promovare a prospectului FPP;
- tipologia potențialilor participanți;
- elemente de marketing și tehnici de vânzare;
- elemente de management referitoare la planificare;
- direcțiile de dezvoltare ale instituției.

4. Marketingul direct al prospectului fondului de pensii private (unitate de competență specifică)		Nivelul de responsabilitate și autonomie EQF/CNC 4/3
Elemente de competență	Criterii de realizare asociate rezultatului activității descrise de elementul de competență	Criterii de realizare asociate modului de îndeplinire a activității descrise de elementul de competență
1. Stabilește întâlniri cu potențiali participanți	1.1. Întâlnirile cu potențiali participanți sunt stabilite utilizând modalitățile de comunicare potrivite pentru fiecare participant. 1.2. Întâlnirile cu potențiali participanți sunt stabilite conform regulilor de conduită în activitatea de promovare a prospectului FPP.	Stabilirea întâlnirilor cu potențiali participanți se realizează cu politețe și amabilitate.
2. Contactează direct potențiali participanți	2.1. Potențialii participanți sunt contactați conform reglementărilor interne de cunoaștere a clienței. 2.2. Potențialii participanți sunt contactați utilizând modalitățile de contactare potrivite pentru fiecare participant. 2.3. Potențialii participanți sunt contactați utilizând canalele de contactare specifice relației cu participantul.	Contactarea directă a potențialilor participanți se realizează cu sollicitudine și receptivitate.
3. Promovează direct prospectele FPP	3.1 Prospectele FPP sunt promovate conform politicii SAFPP în domeniul promovării produselor. 3.2 Prospectele FPP sunt promovate conform normelor și procedurilor interne de marketing ale prospectului FPP. 3.3 Prospectele FPP sunt promovate în funcție de planul de marketing. 3.4 Prospectele FPP sunt promovate conform materialelor promoționale. 3.5 Prospectele FPP sunt promovate conform fișelor de produs. 3.6 Prospectele FPP sunt promovate în funcție de oferta de prospecte a SAFPP.	Promovarea directă a prospectelor FPP se realizează cu perseverență și persuasiune.

<p>4. Acordă asistență în promovarea prospectului FPP</p>	<p>4.1. Asistența în promovarea prospectului FPP este acordată prin respectarea normelor privind colectarea documentelor necesare promovării prospectului FPP.</p> <p>4.2. Asistența în promovarea prospectului FPP este acordată conform reglementărilor legale și interne privind prospectele FPP oferite de SAFPP.</p> <p>4.3. Asistența în promovarea prospectului FPP este acordată prin respectarea normelor privind transmiterea către participanți a documentelor suplimentare aferente prospectului promovat.</p> <p>4.4. Asistența în promovarea prospectului FPP este acordată conform reglementărilor privind riscul în activitatea pensiilor private.</p> <p>4.5. Asistența în promovarea prospectului FPP este acordată prin transmiterea către participanți a tuturor informațiilor actualizate, necesare derulării, în bune condiții, a procesului de aderare a SAFPP cu participantul.</p>	<p>Acordarea asistenței în promovarea prospectului FPP se realizează cu implicare și dând dovadă de orientarea către client.</p>
<p>5. Oferă oportunitatea de a alege FPP dorit în funcție de caracteristicile prospectului</p>	<p>5.1. Sunt oferite mai multe opțiuni de aderare la un tip de FPP în funcție de caracteristicile prospectului, astfel încât acestea să fie acceptabile atât pentru participant cât și pentru SAFPP.</p> <p>5.2. Sunt oferite mai multe opțiuni de aderare la un tip de FPP conform reglementărilor legale și interne privind produsele și serviciile oferite de SAFPP.</p> <p>5.3. Sunt oferite mai multe opțiuni de aderare la un tip de FPP în funcție de tipul de participant și caracteristicile prospectului solicitat.</p> <p>5.4. Sunt oferite mai multe opțiuni de aderare la un tip de FPP în limita competențelor prevăzute în fișa postului și a Regulamentului de Organizare și Funcționare.</p>	<p>Oferirea oportunității de alegere a FPP dorit se realizează cu diplomatie și flexibilitate.</p>
<p>6. Întocmește raportul de activitate</p>	<p>6.1. Raportul de activitate este întocmit conform procedurilor interne specifice raportării.</p> <p>6.2. Raportul de activitate este întocmit prin respectarea normelor privind circuitul documentelor.</p> <p>6.3. Raportul de activitate este întocmit în funcție de nivelul ierarhic căruia îi este adresat.</p> <p>6.4. Raportul de activitate este întocmit prin respectarea normelor privind</p>	<p>Întocmirea raportului de activitate se realizează cu obiectivitate.</p>

	prezentarea solicitărilor primite de la potențialii participanți.	
--	---	--

Contexte:

- activitatea se desfășoară preponderent la sediul potențialilor participanți.

Gama de variabile:

Caracteristicile fondului de pensii private:

- eligibilitate;
- documentație;
- perioadă de valabilitate; - activ net, activ personal;
- rate de rentabilitate;
- comisioane, taxe, speze, prime de risc, alte costuri; - garantare, etc.

Modalități de dezvoltare a relațiilor cu participanții:

- vizite la sediul acestora;
- mesaje prin e-mail;
- invitații la târguri, simpozioane, expoziții, etc.

Modalități de contactare, de solicitare/oferire de informații participanților:

- telefonic;
- e-mail; - letric;
- vizite la sediu.

Formatul documentelor:

- electronic;
- fizic (manual, tipărit).

Raport de activitate întocmit:

- zilnic;
- săptămânal;
- lunar; - anual;
- ori de câte ori se solicită.

Destinația raportului:

- superiori ierarhici;
- angajați din alte departamente din instituție; - conducerea superioară etc.

Cunoștințe:

- catalogul de produse;
- reglementările interne de cunoaștere a clientelei;
- tehnici de marketing;
- tehnici de comunicare și negociere;
- formatul documentelor;
- raport de activitate întocmit;
- destinația raportului.

AUTORITATEA NAȚIONALĂ PENTRU CALIFICĂRI

CALIFICAREA PROFESIONALĂ AGENT MARKETING PENSII PRIVATE

Cod RNC:

Nivel: 3 CNC

Sector: Activități financiare, bancare, de asigurări

Versiunea: 00

Data aprobării: 10/10/2011

Data propusă pentru revizuire: 30/06/2016

Echipa de redactare:

PESCARU Dan, Director, CSSPP

ENE Cătălin, CSSPP

Verificator sectorial:

Dumitrașcu George, Expert de specialitate, Divizia Reasigurări Generale, Departamentul Programe Internaționale, S.C. Asigurarea Românească - ASIROM Vienna

Comisia de validare:

Dumitru Badea - reprezentant titular al Institutului de Asigurări și Pensii în CS-AFBA

Tudor Paula – expert CS-AFBA, Specialist Resurse Umane, Groupama

Teodorescu Marcel-expert CS-AFBA, Șef Serviciu Autorizare Administrare, CSSPP

Denumirea documentului electronic: Q_Agent marketing pensii private_00

Responsabilitatea pentru conținutul acestei calificări profesionale revine Comitetului Sectorial Activități financiare, bancare, de asigurări.

Titlul calificării profesionale

Agent marketing pensii private

Descriere

Calificarea *Agent marketing pensii private* presupune un complex de activități și proceduri sistematice ce au ca rezultat final promovarea directă a prospectului fondului de pensii private. Această calificare presupune promovarea în mod activ a prospectului fondului de pensii private, prin contactarea directă a potențialilor participanți și susținerea de prezentări cu un dinamism deosebit, fie la locul de muncă al acestora, la domiciliu sau în alte locuri publice.

Motivație

În vederea realizării acestor atribuții agentul trebuie să dea dovadă de politețe, diplomație, amabilitate, solicitudine, receptivitate, dar și integritate, perseverență, operativitate, flexibilitate, persuasiune, aptitudini de comunicare și relaționare, orientare spre deservirea clienților și responsabilitate. În schimbul acestor atitudini, agentul primește de regulă pe lângă un salariu fix, o serie de stimulente corelate cu performanțele vânzării (bonusuri, comisioane, prime etc.).

Condiții de acces

- a) să dețină diplomă de absolvire a învățământului liceal sau un document echivalent cu aceasta;
- b) să nu fi fost sancționat de către autorități române sau străine cu interdicția definitivă sau, la momentul depunerii cererii de avizare ca agent, cu interdicția temporară de a desfășura activități în sistemul financiar-bancar, al pieței de capital, juridic sau al asigurărilor;
- c) să nu aibă mențiuni în cazierul judiciar;
- d) să aibă un contract valabil încheiat cu un administrator sau, după caz, cu un agent persoană juridică;
- e) să fi participat la cursurile tematice avizate de CSSPP finalizate cu examenul de absolvire promovat, organizate de administratorul, persoana juridică specializată sau, după caz, brokerul de pensii private;
- f) să fi fost avizat de către Comisie și înscris în Registrul agenților de marketing.

Nivelul de studii minim necesar

Studii medii

Rute de progres

Prin urmarea unor programe de formare profesională în domeniul marketingului și promovării și odată cu dobândirea de experiență profesională, agentul marketing pensii private poate promova la locul de muncă, devenind coordonator echipă agenți marketing pensii private.

Cerințe legislative specifice

-

Titlul calificării profesionale: Agent marketing pensii private

Cod RNC:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Lista competențelor profesionale

Cod	Denumirea competenței profesionale	Nivel EQF/CNC	Credite
	C1.Comunicare în limba oficială;	4/3	
	C2.Comunicare în limbi străine;	2/1	
	C3.Competențe de bază în matematică, știință și tehnologie;	3/2	
	C4.Competențe informatice;	3/2	
	C5.Competența de a învăța;	4/3	
	C6.Competențe sociale și civice;	4/3	
	C7.Competențe antreprenoriale;	4/3	
	C8.Competența de exprimare culturală.	4/3	
	G1. aplicarea prevederilor legale referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și în domeniul situațiilor de urgență;	4/3	
	G2. aplicarea programului de cunoaștere a Cientelei;	4/3	
	G3. aplicarea normelor de asigurare a securității Informațiilor.	4/3	
	S1.identificarea oportunităților de promovare a prospectului fondului de pensii private;	4/3	
	S2.consolidarea bazei de date personale a potențialilor participanți;	4/3	
	S3. elaborarea planului de marketing individual;	4/3	
	S4. marketingul direct al prospectului fondului de pensii private.	4/3	

Competența profesională: Aplicarea prevederilor legale referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și în domeniul situațiilor de urgență

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Identifică prevederile legale referitoare la securitate și sănătate cu responsabilitate și operativitate, în conformitate cu legislația națională în vigoare, a instrucțiunilor interne referitoare la securitate și sănătate specifice, precum și a instrucțiunilor producătorului de utilizare a echipamentelor din dotare.</p> <p>2. Acționează pentru înlăturarea situațiilor de risc cu atenție și responsabilitate, conform instrucțiunilor interne specifice referitoare la securitate și sănătate, prin utilizarea echipamentelor de muncă și a celor individuale de protecție conform prevederilor legale aplicabile.</p> <p>3. Aplică cu responsabilitate procedurile de urgență și de evacuare, în succesiunea prestabilită, respectând procedurile specifice locației unde se realizează activitatea curentă, conform planului aprobat afișat la loc vizibil.</p>	<p>- instrucțiunile interne referitoare la securitatea și sănătatea în muncă specifice locului de muncă;</p> <p>- noțiuni privind legislația de securitate și sănătate în muncă aplicabile activității;</p> <p>- prevederile producătorului echipamentelor de munca referitoare la securitatea și sănătatea în muncă;</p> <p>- prevederi referitoare la securitatea și sănătatea în muncă și situații de urgență;</p> <p>- planul de evacuare în caz de incendiu;</p> <p>- proceduri de urgență interne;</p> <p>- proceduri de acordare a primului ajutor.</p>
<p>Metode de evaluare: Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:</p>	
Deprinderi	Cunoștințe
<ul style="list-style-type: none"> ● observarea candidaților îndeplinind cerințele de la locul de activitate; ● simulare; ● rapoarte de calitate asupra procesului realizat de către candidați din partea superiorilor ierarhici. 	<ul style="list-style-type: none"> ● test scris; ● întrebări orale.
<ul style="list-style-type: none"> ● Portofoliu. 	

Competența profesională: Aplicarea programului de cunoaștere a clienței

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Analizează cu rigurozitate reglementările legale și interne în domeniul cunoașterii clienței, prin utilizarea de metode specifice de sinteză, a surselor interne și externe de informare, în limita competențelor prevăzute în fișa postului și în cadrul instruirilor organizate.</p> <p>2. Identifică clasa de risc a clienților cu atenție, în conformitate cu procedurile interne privind riscul, reglementările CSSPP privind prevenirea spălării banilor, folosind aplicații informatice specifice.</p> <p>3. Raportează suspiciunile privind participanții/ potențialii participanți cu promptitudine și discernământ numai către persoanele autorizate, conform reglementărilor legale și interne privind prevenirea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism, prin intermediul raportărilor specifice către autorități.</p> <p>4. Furnizează informații specifice despre participanți /potențialii clienți la fondul de pensii private cu responsabilitate conform reglementărilor interne de cunoaștere a participanților /potențialilor clienți la fondul de pensii private și a politicii interne a fiecărei societăți de administrare a fondului de pensii private (SAFPP), conform normelor interne ale SAFPP, utilizând aplicații IT interne și specifice raportărilor către autorități.</p>	<ul style="list-style-type: none">- reglementările legale și interne privind cunoașterea clienței;- reglementările legale și interne privind prevenirea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism;- reglementările privind protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal;- normele legale și interne privind confidențialitatea datelor și păstrarea secretului;- aplicații informatice specifice fondurilor de pensii private.
Metode de evaluare: Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:	
<p style="text-align: center;">Deprinderi</p> <ul style="list-style-type: none">● observarea candidaților îndeplinind cerințele de la locul de activitate;● simulare;● rapoarte de calitate asupra procesului și/sau produselor realizate de către candidați din partea superiorilor ierarhici.	<p style="text-align: center;">Cunoștințe</p> <ul style="list-style-type: none">● test scris;● întrebări orale.
<ul style="list-style-type: none">● portofoliu	

Competența profesională: Aplicarea normelor de asigurare a securității informațiilor

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Asigură securitatea informațiilor cu responsabilitate și discernământ, conform procedurilor specifice în domeniu, a celor privind utilizarea sistemului informatic și sistemul de administrare a informațiilor și cu respectarea codului de conduită, în conformitate cu procedurile specifice privind sistemul de administrare a informațiilor, cu respectarea prevederilor legale specifice în vigoare.</p> <p>2. Asigură securitatea echipamentelor cu atenție, responsabilitate și vigilență conform procedurilor specifice privind utilizarea sistemului informatic și a celor privind măsurile pentru situații de urgență, în funcție de tipul de echipament, cu respectarea codului de conduită.</p> <p>3. Menține securitatea proceselor cu responsabilitate având în vedere procedurile specifice privind utilizarea sistemului informatic, a celor privind măsurile pentru situații de urgență, în funcție de tipul procesului și cu respectarea reglementărilor legale specifice în vigoare.</p>	<ul style="list-style-type: none">- proceduri specifice privind asigurarea securității informațiilor;- proceduri specifice privind utilizarea sistemului informatic;- Codul de conduită;- proceduri specifice privind sistemul de administrare a informațiilor;- proceduri specifice privind măsurile pentru situații de urgență;- procedurile specifice privind administrarea riscului operațional;- reglementările legale;- tipuri de informații;- caracteristicile informației;- tipuri de echipamente; - tipuri de procese.
Metode de evaluare: Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:	
Deprinderi	Cunoștințe
<ul style="list-style-type: none">● observarea candidaților îndeplinind cerințele de la locul de activitate;● simulare.	<ul style="list-style-type: none">● test scris● întrebări orale
<ul style="list-style-type: none">● portofoliu	

Competența profesională: Identificarea oportunităților de promovare a prospectului fondului de pensii private

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Prospectează piața pensiilor private cu perseverență, implicare și adaptabilitate prin utilizarea de metode specifice de analiză și conform informațiilor existente în ofertele SAFPP, în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP și în funcție de fondul de pensii private.</p> <p>2. Evidențiază particularitățile fondurilor de pensii private (FPP) cu obiectivitate conform prospectelor FPP și reglementărilor în domeniul pensiilor private și în corelație cu cerințele de dezvoltare ale ofertei de prospecte ale fondurilor de pensii private.</p> <p>3. Analizează segmente de clienți cu consecvență conform tipologiei participanților definită prin legislația în vigoare și procedurilor interne privind consultarea bazelor de date a participanților la fondul de pensii administrat de SAFPP, precum și în funcție de tipul de prospect de fond de pensii private.</p> <p>4. Stabilește necesitățile clienților țintă cu receptivitate prin utilizarea surselor interne și externe de informare și studierea înclinației spre economii și spre consum a potențialilor participanți.</p> <p>5. Determină gradul de eligibilitate al clienților cu rigurozitate prin analiza funcțiilor veniturilor clienților și caracteristicilor financiare ale companiilor unde sunt angajați aceștia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - prospectele fondurilor de pensii private; - normele și procedurile interne privind fondul/fondurile administrate de SAFPP; - Regulamentul de Organizare și Funcționare a SAFPP; - tipologia potențialilor participanți conform normelor interne; - elemente de bază de matematică financiară aplicată pentru elementele prospectului fondului de pensii private; - elemente de statistică descriptivă; - elemente de bază privind cererea și oferta la nivel micro și macroeconomic; - elemente de marketing privind realizarea studiilor de piață; - evoluția piețelor monetar-financiare.
<p>Metode de evaluare Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:</p>	
Deprinderi	Cunoștințe
<ul style="list-style-type: none"> • simulare; • rapoarte de calitate asupra procesului realizat de către candidați din partea colaboratorilor/ superiori ierarhici / forul tutelar. 	<ul style="list-style-type: none"> • test scris;
<ul style="list-style-type: none"> • portofoliu; • proiect 	

Competența profesională: Consolidarea bazei de date personale a potențialilor participanți

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Dezvoltă baze de date cu atenție la detalii prin utilizarea surselor interne și externe de informare, atât la sediul SAFPP cât și la sediul potențialilor clienți.</p> <p>2. Actualizează datele participanților potențiali cu rigurozitate prin eliminarea participanților potențiali neeligibili și introducerea de participanți potențiali noi, conform codului de etică profesională.</p> <p>3. Administrează baza de date cu obiectivitate în funcție de de categoriile de participanți, stadiul fluxului de documente, al promovării fondului de pensii private și în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP.</p>	<p>- prospectele fondurilor de pensii private și legislația aferentă acestora;</p> <p>- normele și procedurile interne privind bazele de date ale SAFPP;</p> <p>- Regulamentul de Organizare și Funcționare; - tipologia participanților la fondurile de pensii private conform normelor interne; - elemente de statistică descriptivă.</p>
Metode de evaluare Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:	
<p>Deprinderi</p> <ul style="list-style-type: none">• simulare;• rapoarte de calitate asupra procesului realizat de către candidați din partea colaboratorilor/ superiori ierarhici / forul tutelar.	<p>Cunoștințe</p> <ul style="list-style-type: none">• test scris;
<ul style="list-style-type: none">• portofoliu;• proiect.	

Competența profesională: Elaborarea planului de marketing individual**Cod:****Nivel EQF/CNC:** 4/3**Credite:**

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Stabilește obiectivele tactice de marketing a prospectului FPP cu inițiativă conform reglementărilor în vigoare privind marketingul prospectului FPP și cerințelor din planul de marketing al SAFPP.</p> <p>2. Structurează activitatea de marketing cu atenție la detalii în funcție de caracteristicile specifice fiecărui prospect și de tipul de participant.</p> <p>3. Monitorizează indicatorii de performanță individuali cu obiectivitate conform standardelor de calitate ale SAFPP și a modului de calcul al indicatorilor, în corelație cu direcțiile de dezvoltare ale SAFPP.</p> <p>4. Urmează sesiuni de instruire dând dovadă de inițiativă și automotivare utilizând resursele de instruire ale SAFPP sau surse externe.</p> <p>5. Stabilește strategia proprie de marketing cu rigurozitate în funcție de politica SAFPP și în funcție de clienții țintă și de tipul de prospect al FPP.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - marketingul prospectului FPP; - reglementările în vigoare privind marketingul prospectului FPP administrat de SAFPP; - normele și procedurile interne de promovare a prospectului FPP; - tipologia potențialilor participanți; - elemente de marketing și tehnici de vânzare; - elemente de management referitoare la planificare; - direcțiile de dezvoltare ale instituției.
<p>Metode de evaluare Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:</p>	
<p style="text-align: center;">Deprinderi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● simulare; ● rapoarte de calitate asupra procesului realizat de către candidați din partea colaboratorilor/ superiori ierarhici / forul tutelar. 	<p style="text-align: center;">Cunoștințe</p> <ul style="list-style-type: none"> ● test scris;
<ul style="list-style-type: none"> ● proiect. 	

Competența profesională: Marketingul direct al prospectului fondului de pensii private

Cod:

Nivel EQF/CNC: 4/3

Credite:

Deprinderi	Cunoștințe
<p>1. Stabilește întâlniri cu potențiali participanți cu politețe și amabilitate, utilizând modalitățile de comunicare potrivite pentru fiecare participant, conform regulilor de conduită în activitatea de promovare a prospectului FPP.</p> <p>2. Contactează direct potențiali participanți cu solitudine și receptivitate, utilizând canalele de contactare specifice relației cu participantul.</p> <p>3. Promovează direct prospectele FPP cu perseverență conform normelor și procedurilor interne de marketing ale prospectului FPP, materialelor promoționale, fișelor de produs și politicii SAFPP în domeniul promovării produselor.</p> <p>4. Acordă asistență în promovarea prospectului FPP cu implicare prin respectarea normelor privind transmiterea către participanți a documentelor suplimentare aferente prospectului promovat și prin transmiterea către participanți a tuturor informațiilor actualizate, necesare derulării, în bune condiții, a procesului de aderare a SAFPP cu participantul.</p> <p>5. Oferă oportunitatea de a alege FPP dorit în funcție de caracteristicile prospectului cu diplomație și flexibilitate în limita competențelor prevăzute în fișa postului și a Regulamentului de Organizare și Funcționare și în funcție de caracteristicile prospectului, astfel încât acestea să fie acceptabile atât pentru participant cât și pentru SAFPP.</p> <p>6. Întocmește raportul de activitate cu obiectivitate prin respectarea normelor privind prezentarea solicitărilor primite de la potențialii participanți și normelor privind circuitul documentelor.</p>	<p>- catalogul de produse;</p> <p>- reglementările interne de cunoaștere a clientelei;</p> <p>- tehnici de marketing;</p> <p>- tehnici de comunicare și negociere;</p> <p>- formatul documentelor;</p> <p>- raport de activitate întocmit;</p> <p>- destinația raportului.</p>
<p>Metode de evaluare Metodele de evaluare considerate adecvate pentru această competență profesională sunt:</p>	
<p>Deprinderi</p> <p>observarea candidaților îndeplinind cerințele de la locul de activitate;</p> <p>simulare;</p> <p>rapoarte de calitate asupra procesului realizat de către candidați din partea colaboratorilor/ superiori ierarhici / forul tutelar.</p>	<p>Cunoștințe</p> <p>test scris;</p> <p>întrebări orale.</p>
<p>• portofoliu;</p>	