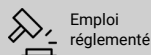


C1111

MANDATAIRE EN ASSURANCE



Autres emplois décrits

- Mandataire d'intermédiaire(s) en assurance

Définition

- Représente une ou plusieurs sociétés d'assurance en tant que commercial(e).
- Présente et propose des contrats aux clients démarchés.
- Accompagne et conseille ses clients en leur proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
- Développe et fidélise une clientèle de professionnels ou de particuliers.
- Exerce en tant qu'indépendant(e).
- Ne gère pas les contrats d'assurance ni le règlement des sinistres.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 en finance, banque, assurance ou immobilier, complété par une expérience professionnelle dans le secteur de l'assurance.

Une formation spécifique en assurance ainsi qu'une bonne connaissance du secteur sont néanmoins recommandés.

En France, les mandataires en assurance doivent être enregistrés auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance) et respecter les exigences réglementaires comme l'obtention de la capacité professionnelle requise pour exercer en tant que mandataire en assurance.

Certifications et diplômes :

- BTS assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance
Relation client	Vendre des produits d'assurance ou d'épargne
	Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
	Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
Analyse et gestion des risques	Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance
	Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale

Droit, contentieux et négociation	Connaitre et respecter la législation commerciale liée au secteur d'activité
	Présenter les clauses d'un contrat
	Mener des opérations de souscription en assurance
	Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux
Gestion et contrôle	Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
Prévention des risques	Évaluer des risques de sinistre
Pilotage et maîtrise des coûts	Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects
Data et Nouvelles technologies	Mettre à jour un dossier, une base de données
	Utiliser un CRM pour suivre un contact ou l'actualité d'un client
Communication	Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle
	Convaincre, négocier
	Utiliser les plateformes de communication en ligne
Communication, Multimédia	Adapter sa communication selon les interlocuteurs et les médias utilisés

Savoir-être professionnels



Faire preuve de rigueur et de précision
Faire preuve de curiosité
Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise	Assurances
	Marché et acteurs de l'assurance (compagnies, intermédiaires, produits et prestations proposés...)
	Caractéristiques des produits d'assurance
	Caractéristiques des produits de réassurance
	Caractéristiques des produits financiers
	Couverture de risques de catastrophes naturelles
	Couverture de risques financiers
	Couverture santé, prévoyance
	Logiciels de gestion de base de données

Normes et procédés	Droit et réglementation des assurances
	Réglementation de l'assurance Responsabilité Civile
	Réglementation de l'assurance habitation
	Réglementation de l'assurance IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers)
	Réglementation de l'assurance automobile
	Recommandations AMF
	Réglementation de l'assurance des risques industriels
Techniques professionnelles	Typologie des risques environnementaux et sanitaires
	Techniques commerciales
	Techniques de communication orales, écrites et numériques

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises Particuliers
	Statut d'emploi	Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance