C1111
MANDATAIRE EN ASSURANCE

Emploi réglementé

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

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Vendre des produits d'assurance ou d'épargne
- Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs entités
- Présenter les clauses d'un contrat
- Evaluer des risques de sinistre

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Assurer le suivi des dossiers clients

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Mener des opérations de souscription en assurance
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux
- Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un dossier, une base de données — Transition numérique
- Utiliser des outils CRM pour gérer les interactions clients
- Adapter sa communication selon les interlocuteurs et les médias utilisés

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Utiliser des outils de communication numérique — Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit
- 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
- Produits financiers
- Couverture de risques de catastrophes naturelles
- Couverture de risques financiers
- Couverture santé, prévoyance
- Logiciels de gestion de base de données — Transition numérique

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 (Autorité des Marchés Financiers)
- Réglementation de l'assurance des risques industriels
- Typologie des risques environnementaux et sanitaires — Transition écologique

Techniques professionnelles

- **Techniques commerciales**
- **Techniques de communication orales, écrites et numériques** — Transition numérique

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

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

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail