C1119
CHARGÉ / CHARGÉE D'AFFAIRES EN ASSURANCES

Autres emplois décrits

- Attaché / Attachée clientèle assurances
- Chef / Cheffe produit assurances

Définition

Le Chargé d'affaires en assurances gère et développe des portefeuilles clients.

- Analyse les besoins des clients et propose des solutions d'assurance adaptées
- Développe et fidélise un portefeuille de clients particuliers et professionnels
- Négocie les contrats d'assurance et veille à leur renouvellement et organise des événements pour promouvoir les produits d'assurance
- Assure le suivi des dossiers clients et la gestion des sinistres
- Maintient une veille réglementaire et concurrentielle pour adapter son offre

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible à partir d'un Bac + 3 à Bac + 5 Licence en assurance ou un Master en gestion des risques financiers.
Un Diplôme d'État de conseiller en assurances est obligatoire.
Les certifications proposées comme la Certification AMF ne sont pas obligatoires mais peuvent être utiles.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Traiter des dossiers de contentieux
- Analyser et gérer les risques financiers

Développement économique

- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Développer et fidéliser la relation client
- Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer la qualité des souscriptions en assurance

Savoir-faire secondaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier un contrat
- Participer à la négociation de contrats complexes
- Conduire des négociations contractuelles
- Evaluer et gérer un sinistre

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Assurer la négociation jusqu'à la vente et la mise en œuvre du financement
- Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance
- Mener des négociations avec tact et efficacité
- Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts
- Développer et piloter un réseau d'organisations partenaires

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Intégrer des modèles mathématiques financiers à des systèmes d'information

Savoir-être professionnels

- Etre force de proposition
- Faire preuve de sens des responsabilités
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Gestion des garanties et des assurances**
- **Techniques de négociation avec les clients**
- Analyse financière
- **Compétences en gestion de la relation client**
- Planification stratégique
- Gestion du temps
- Prise de décision
- Travail en équipe
- Analyse concurrentielle
- Utilisation de logiciels spécialisés
- **Méthodes et outils de résolution de problèmes**

Transition numérique

Normes et procédés

- **Droit et réglementation des assurances**
- Ethique professionnelle
- **Connaissance des marchés financiers**

Techniques professionnelles

- Evaluation des besoins du client
- Capacité d'adaptation
- Communication interpersonnelle

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En bureau d'études
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle d'entreprises

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

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Cabinet libéral
- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance

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