

C1102

CONSEILLER / CONSEILLÈRE EN ASSURANCES

Autres emplois décrits

- Agent commercial / Agente commerciale en assurances
- Attaché / Attachée de clientèle en assurances
- Chargé / Chargée de clientèle centre d'appels en assurances
- Chargé / Chargée de clientèle en assurances
- Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale en assurances
- Conseiller / Conseillère clientèle en assurances
- Conseiller / Conseillère en assurance produits d'épargne
- Conseiller / Conseillère en assurance vie
- Conseiller / Conseillère gestion sinistres
- Conseiller / Conseillère Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD)
- Conseiller / Conseillère mutualiste
- Conseiller / Conseillère mutualiste Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD)
- Conseiller / Conseillère prévoyance santé
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances
- Producteur / Productrice en assurances
- Technico-commercial / Technico-commerciale en assurances
- Téléconseiller / Téléconseillère en assurances

Définition

Informe et conseille des particuliers, des entreprises, ... en matière d'assurance de biens et de personnes (incendie, accidents, retraite, prévoyance, ...). Procède à la vente de produits et services selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance.

- Peut réaliser le montage technique (projet de tarification, ...) et administratif des contrats.
- Peut promouvoir des produits et services bancaires.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec une expérience professionnelle commerciale dans le secteur de l'assurance ou de la banque sans diplôme particulier.

Un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DEUST, DUT, ...) dans le domaine de l'assurance, du commerce, de l'économie peut en faciliter l'accès.

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance
- Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance
- Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance
- CQP chargé d'accueil guichet unique
- Conseiller clientèle omnicanal bancassurance
- Conseiller en assurance
- Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance
- CQP chargé d'accueil et de relation clients/adhérents
- Conseiller bancassurance du secteur agricole
- BTS assurance
- Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance
- Conseiller clientèle en banque et assurance
- Chargé de clientèles en assurance et banque

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux



Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Rédiger un contrat d'assurance



Développement économique

- Rassembler les justificatifs et transmettre la proposition d'assurance pour décision
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Présenter et valoriser un produit ou un service

Savoir-faire secondaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Déclencher des appels à cotisation
- Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre
- Réaliser des opérations de marché financier
- Gérer des réclamations et litiges
- Enregistrer et traiter les réclamations des clients et bénéficiaires
- Déployer les procédures d'indemnisation des assurés, victimes

Développement économique

- Recueillir et analyser les besoins client
- Concevoir un devis ou un projet de contrat
- Développer et fidéliser la relation client
- Conduire un entretien de vente

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Concevoir et déployer des outils de communication
- Contrôler la conformité des données
- Mettre à jour un dossier, une base de données

Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Structurer, synthétiser des informations
- Favoriser l'entente, la collaboration
- Promouvoir une proposition, un projet

Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contrôler des pièces et justificatifs d'un dossier pour détecter une éventuelle fraude

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Avoir l'esprit d'équipe
- Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Assurances**
- Caractéristiques des produits d'assurance
- Connaissance des produits financiers
- Comptabilité générale
- **Logiciel de gestion clients**

Transition numérique

Normes et procédés

- Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)
- **Droit et réglementation des assurances**
- Droit fiscal
- Droit social
- Recommandations AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- **Réglementation des produits d'assurances**
- Procédures d'indemnisation des sinistres
- **Procédures de recouvrement de créances**

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de vente et de promotion

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels



Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail le samedi



Publics spécifiques

- Particuliers

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance