Appellations

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

Cet emploi/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.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de bureaux ou de plates-formes téléphoniques de mutuelles, de compagnies d'assurances, de banques, de cabinets de courtage en contact avec les clients.

L'activité peut impliquer des déplacements (en clientèle, ...).

Elle varie selon la clientèle (particuliers, professionnels, ...), le type de structure (mutuelles, assurances, ...) et le type de risque (simple ou complexe).

Elle peut s'exercer en soirée.

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs	
☐ Définir les besoins en assurance d'un client	lc	☐ Techniques commerciales
☐ Proposer un service, produit adapté à la demande client	Se	☐ Techniques de vente
Développer un portefeuille clients et prospects	E	☐ Principes de la relation client
Rassembler les justificatifs et transmettre la proposition d'assurance pour décision		☐ Procédures de recouvrement de créances
		☐ Réglementation des produits d'assurances
Rédiger un contrat d'assurance		☐ Droit de la sécurité sociale
☐ Traiter l'information (collecter, classer et mettre à jour)	Ci	☐ Droit fiscal
		☐ Droit des assurances
		☐ Comptabilité générale
		☐ Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs		
☐ Proposer des produits d'assurance à un client	Ec	 □ Produits d'assurance Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD) □ Produits d'assurance vie □ Produits d'assurance épargne 		
		□ Produits d'assurance prévoyance □ Produits d'assurance retraite □ Produits d'assurance santé		
☐ Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	С			
□ Réaliser un appel à cotisation □ Réaliser un suivi des encaissements	C C			
 □ Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre □ Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre 	C C			
☐ Déployer les procédures d'indemnisation des assurés, victimes	С	☐ Procédures d'indemnisation des sinistres		
□ Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle	Е	☐ Caractéristiques des produits financiers		

	Compétences spécifiques						
	Savoir-fai				Savoirs		
	Développer un portefeuille de partenaires			Е			
	Assurer le suivi d'un portefeuille de partenaires			Ε			
	Environnements de travail						
	Structures	Structures Secte				Conditions	
	Cabinet de courtage en assurances	☐ Commerce/grande distribution					
	Caisse de retraite et de prévoyance						
	Compagnie d'assurances/mutuelle						
	Etablissement bancaire et financier						
	Mobilité professionnelle						
	Emplois / Métiers proches						
	Fiche ROME					Fiches ROME proches	
	C1102 - Conseil clientèle en assurances		C1206 - Gest	ion de	clientèle	e bancaire	
	Toutes les appellations		Toutes les app	pellation	ons		
C1102 - Conseil clientèle en assurances			D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises				
	Toutes les appellations		 Conseiller con 	nmerc	ial / Cons	seillère commerciale en services auprès des entreprises	
	Emplois / Métiers envisageables si évolution						
	Fiche ROME				Fich	es ROME envisageables si évolution	

Pôle emploi - Direction Générale © Copyright 2017 Pôle Emploi. Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de Pôle emploi

C1102 - Conseil clientèle en assurances

C1102 - Conseil clientèle en assurances

C1102 - Conseil clientèle en assurances

Toutes les appellations

Toutes les appellations

Toutes les appellations

C1103 - Courtage en assurances

C1104 - Direction d'exploitation en assurances

M1704 - Management relation clientèle

Toutes les appellations

Toutes les appellations

Toutes les appellations