

❖ 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 assurances | ☐ Technico-commercial / Technico-commerciale en assurances |
| ☐ Conseiller / Conseillère en assurance vie | ☐ 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 ☐ Proposer un service, produit adapté à la demande client ☐ Développer un portefeuille clients et prospects ☐ Rassembler les justificatifs et transmettre la proposition d'assurance pour décision ☐ Rédiger un contrat d'assurance ☐ Traiter l'information (collecter, classer et mettre à jour)	Ic Se E C C Ci	☐ Techniques commerciales ☐ Techniques de vente ☐ Principes de la relation client ☐ Procédures de recouvrement de créances ☐ Réglementation des produits d'assurances ☐ Droit de la sécurité sociale ☐ 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)	C	☐ Recommandations AMF
☐ 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	C	☐ Procédures d'indemnisation des sinistres
☐ Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle	E	☐ Caractéristiques des produits financiers

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
☐ Développer un portefeuille de partenaires ☐ Assurer le suivi d'un portefeuille de partenaires	E E

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Cabinet de courtage en assurances ☐ Caisse de retraite et de prévoyance ☐ Compagnie d'assurances/mutuelle ☐ Établissement bancaire et financier	☐ Commerce/grande distribution	

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations	C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations
C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises - Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations	C1103 - Courtage en assurances ☐ Toutes les appellations
C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations	C1104 - Direction d'exploitation en assurances ☐ Toutes les appellations

❖ Mobilité professionnelle	
Emplois / Métiers envisageables si évolution	
Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1102 - Conseil clientèle en assurances Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle Toutes les appellations