

## 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)

## Compétences

## Savoir-faire

Gestion administrative et comptable	Procéder à l'encaissement
Gestion et contrôle	Déclencher des appels à cotisation Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre Réaliser des opérations de marché financier

## Droit, contentieux et négociation

Gérer des réclamations et litiges  
Enregistrer et traiter les réclamations des clients et bénéficiaires  
**Rédiger un contrat d'assurance**  
Déployer les procédures d'indemnisation des assurés, victimes

## Relation client

**Recueillir et analyser les besoins client**  
**Rassembler les justificatifs et transmettre la proposition d'assurance pour décision**

## Développement commercial

**Développer un portefeuille clients et prospects**  
Concevoir un devis ou un projet de contrat  
**Présenter et valoriser un produit ou un service**  
**Développer et fidéliser la relation client**  
Conduire un entretien de vente

## Communication, Multimédia

Concevoir et déployer des outils de communication

## Organisation

**Structurer, synthétiser des informations**

## Communication

Favoriser l'entente, la collaboration  
Promouvoir une proposition, un projet

## Qualité

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

## Data et Nouvelles technologies

Contrôler la conformité des données  
Mettre à jour un dossier, une base de données

## Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie  
Travailler en équipe  
Faire preuve de rigueur et de précision

## Savoirs

### Domaines d'expertise

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

Normes et procédés	Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)
	<b>Droit et réglementation des assurances</b>
	<b>Droit fiscal</b>
	<b>Droit social</b>
	Recommandations AMF
	<b>Réglementation des produits d'assurances</b>
	Procédures d'indemnisation des sinistres
Techniques professionnelles	<b>Procédures de recouvrement de créances</b>
	<b>Techniques commerciales</b>
	<b>Techniques de vente</b>

## 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