

C1102 - Conseil clientèle en assurances

Appellations

- 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 en assurances
- 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 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.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ Analyser les besoins en assurance du client et l'informer sur les produits proposés■ Développer un portefeuille de clients/prospects■ Arrêter les termes du contrat d'assurance avec le client (montant des cotisations, type de garanties, ...), rassembler les justificatifs et transmettre pour décision■ Mettre à jour le contrat d'assurance du client et renseigner les documents de suivi	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> Caractéristiques des produits d'assurances Techniques de vente■ Eléments de base en comptabilité■ Eléments de base en droit fiscal■ Droit des assurances■ Droit de la sécurité sociale■ Procédures de recouvrement de créances Principes de la relation client■ Techniques commerciales

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Vendre des produits/services d'assurances :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD- ■ Assurance vie ■ Epargne/prévoyance/obsèques/retraite ■ Santé 	
<p>Réaliser une activité nécessitant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Réaliser des appels à cotisations, suivre les encaissements et remettre les justificatifs d'adhésion aux clients 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Vérifier la conformité de déclaration de sinistre ou mettre en oeuvre une procédure d'expertise (mandatement d'expert) 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mettre en oeuvre les procédures d'indemnisation des assurés/victimes selon l'évaluation des dommages et les responsabilités des parties 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Procédures d'indemnisation des sinistres
<ul style="list-style-type: none"> ■ Promouvoir des produits financiers auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels ou d'entreprises 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Caractéristiques des produits financiers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Suivre et développer un portefeuille de partenaires (notaire, cabinet de gestion patrimoniale, concessionnaire automobile, ...) 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Cabinet de courtage en assurances ■ Caisse de retraite et de prévoyance ■ Compagnie d'assurances/mutuelle ■ Etablissement bancaire et financier 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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
C1102 - Conseil clientèle en assurances ■ Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle - Toutes les appellations