

## 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.

## Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Définir les besoins en assurance d'un client</li> <li><input type="checkbox"/> Proposer un service, produit adapté à la demande client</li> <li><input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects</li> <li><input type="checkbox"/> Rassembler les justificatifs et transmettre la proposition d'assurance pour décision</li> <li><input type="checkbox"/> Rédiger un contrat d'assurance</li> <li><input type="checkbox"/> Traiter l'information (collecter, classer et mettre à jour)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Techniques commerciales</li> <li><input type="checkbox"/> Principes de la relation client</li> <li><input type="checkbox"/> Procédures de recouvrement de créances</li> <li><input type="checkbox"/> Droit de la sécurité sociale</li> <li><input type="checkbox"/> Réglementation des produits d'assurances</li> <li><input type="checkbox"/> Droit fiscal</li> <li><input type="checkbox"/> Comptabilité générale</li> <li><input type="checkbox"/> Techniques de vente</li> <li><input type="checkbox"/> Droit des assurances</li> </ul>

## Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Proposer des produits d'assurance à un client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD)</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance épargne</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance prévoyance</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance retraite</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance santé</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réaliser un appel à cotisation</li> <li><input type="checkbox"/> Réaliser un suivi des encaissements</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre</li> <li><input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Déployer les procédures d'indemnisation des assurés, victimes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Procédures d'indemnisation des sinistres</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Caractéristiques des produits financiers</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Développer un portefeuille de partenaires</li> <li><input type="checkbox"/> Assurer le suivi d'un portefeuille de partenaires</li> </ul>	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Cabinet de courtage en assurances</li> <li><input type="checkbox"/> Caisse de retraite et de prévoyance</li> <li><input type="checkbox"/> Compagnie d'assurances/mutuelle</li> <li><input type="checkbox"/> Etablissement bancaire et financier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution</li> </ul>	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises</li> </ul>

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>C1103 - Courtage en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>C1104 - Direction d'exploitation en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>M1704 - Management relation clientèle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>