

Conseil clientèle en assurances

Domaine : Assurances

Appellations

- Conseiller en assurances
- Attaché de clientèle en assurances
- Collaborateur commercial en assurances
- Technico-commercial en assurances
- Producteur en assurances
- Chargé de clientèle en assurances
- Agent commercial en assurances
- Conseiller clientèle en assurances
- Conseiller commercial en assurances

Accès au métier

Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible sans diplôme particulier. Cependant, une expérience professionnelle dans le domaine est exigée. Il est également accessible à partir d'un Brevet Professionnelle-BP- ou Brevet de Technicien Supérieur-BTS- en assurance. Un diplôme en commerce ou équivalent complété par une formation dans le domaine peut en faciliter l'accès.

Conditions d'exercice

Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de cabinets de courtage en assurances, de compagnies d'assurances. Elle varie selon le type de structure (société de réassurance, société d'assurances, ...) et le type de risque (industriel, naturel, ...).

Activités de base

Activités quotidiennes fondamentales Accueillir le client et l'orienter selon ses besoins et attentes (demande de contrat, déclaration de sinistre, ...) Compléter les supports de suivi d'activité et les transmettre au service concerné Conseiller le client sur des produits/services d'assurance (caractéristiques, tarifs, garanties, ...) ou sur le suivi du contrat (renouvellement, échéances, ...) Définir et arrêter avec le client le type de contrat (clauses, garanties, tarif, ...) et transmettre les documents au service concerné Mettre à jour les dossiers client (édition

d'attestation, appel à cotisation, suivi des encaissements, ...) et traiter les réclamations

Compétences de base

Compétences quotidiennes fondamentales Caractéristiques des produits d'assurances Droit des assurances
Techniques commerciales Techniques relationnelles

Activités spécifiques

Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Assurance
vie Épargne/prévoyance/Retraite Incendie, Accidents, Risques Divers (IARD) Promouvoir des produits financiers
auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels ou d'entreprises Réaliser le suivi de portefeuille du
produit et relancer avec les clients pour le recouvrement des primes Santé