

Le métier d'assureur ou assureuse consiste à proposer et gérer des contrats d'assurance pour des particuliers ou des entreprises. Il/elle évalue les risques, conseille les clients, et les aide à choisir les couvertures d'assurance adaptées à leurs besoins (assurances vie, habitation, automobile, santé, responsabilité civile, etc.). L'assureur peut travailler pour une compagnie d'assurance, un courtier en assurance ou en tant qu'indépendant.

Son rôle

➤ Évaluation et gestion des risques

L'assureur analyse les besoins de ses clients pour évaluer les risques à couvrir, qu'il s'agisse de biens, de personnes ou d'activités professionnelles. Il propose des solutions d'assurance adaptées, calcule les primes, et établit les contrats pour garantir une protection efficace contre les imprévus.

➤ Conseil et vente de produits d'assurance

L'assureur conseille ses clients sur les différentes options d'assurance disponibles, en fonction de leur situation et de leurs objectifs. Il présente les garanties, explique les conditions générales, et aide les clients à choisir les produits les plus adaptés. Il négocie également les termes du contrat pour offrir les meilleures conditions possibles.

➤ Suivi et gestion des sinistres

Lorsqu'un sinistre survient, l'assureur accompagne ses clients dans les démarches nécessaires pour obtenir une indemnisation. Il vérifie la validité des réclamations, coordonne les expertises, et s'assure que les clients reçoivent le soutien financier auquel ils ont droit, tout en respectant les termes du contrat.

Qualités

Savoir écouter, expliquer et convaincre les clients

Avoir une capacité à analyser les risques et à évaluer les besoins des clients

Être minutieux dans la rédaction des contrats et dans la gestion des dossiers

Savoir se montrer compréhensif et patient, surtout en cas de sinistres

Bien connaître les régulations et les aspects juridiques liés aux contrats d'assurance

Avoir un sens aigu du service client et des compétences en prospection et fidélisation

Savoir s'adapter aux changements réglementaires et aux nouvelles offres d'assurance

Points forts personnels

- J'apprécie le contact avec les gens
- Je possède un sens développé de l'analyse et de la rigueur
- Je suis intéressé par le domaine des assurances
- Je fais preuve d'empathie
- Je possède des compétences en communication et un sens commercial

Carrières & opportunités

Assureur indépendant ou salarié

Travailler à son compte pour développer sa propre clientèle ou être salarié dans une compagnie d'assurance en tant que gestionnaire de contrats ou conseiller.

Courtier en assurance

Représenter plusieurs compagnies d'assurance dans un cabinet de courtage, offrant une large gamme de produits aux clients.

Responsable d'agence ou spécialiste

Diriger une agence d'assurance et superviser une équipe ou se spécialiser dans la gestion des sinistres.

Consultant en assurance

Conseiller des entreprises sur leurs besoins en assurance et en gestion des risques.

Se former au métier de Assureur, à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



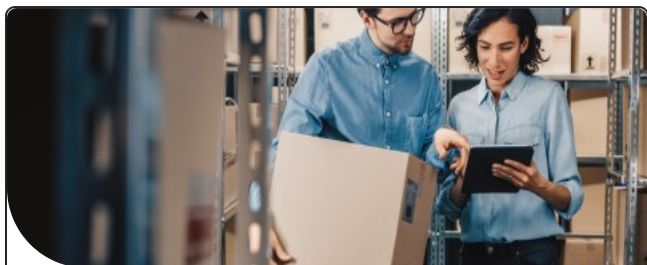
BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €