

Le métier de conseiller en assurance consiste à conseiller les clients sur les produits d'assurance, à vendre ces produits et à fidéliser les clients existants. Il/elle évalue les besoins des clients, propose des solutions adaptées et assure la gestion des contrats. Le conseiller en assurance peut travailler pour une compagnie d'assurance, un courtier ou en tant qu'indépendant.

Son rôle

➤ Conseil et vente de polices

Le conseiller en assurance évalue les besoins des clients pour recommander des polices d'assurance adaptées, que ce soit pour les biens, les personnes ou les entreprises. Il explique les termes des contrats, compare les offres des différentes compagnies, et aide ses clients à choisir les meilleures options pour couvrir leurs risques spécifiques.

➤ Gestion des sinistres

En cas de sinistre, le conseiller en assurance accompagne ses clients dans la déclaration et la gestion des réclamations. Il aide à la constitution des dossiers, facilite les démarches avec les compagnies d'assurance, et s'assure que les indemnités sont correctement versées selon les termes du contrat. Son rôle est crucial pour garantir une résolution rapide et équitable des incidents.

➤ Formation et développement

Le conseiller en assurance peut également évoluer vers des rôles de formation et de développement, en formant de nouveaux conseillers ou en créant des programmes de formation pour améliorer les compétences des équipes. Il peut aussi se spécialiser dans la stratégie commerciale pour développer de nouvelles offres et optimiser les services proposés aux clients.

Qualités

Savoir écouter, expliquer clairement les produits et convaincre les clients

Être orienté client et capable de répondre efficacement à leurs attentes

Avoir une bonne capacité à analyser les besoins des clients et les risques associés

Savoir négocier les conditions de vente et les contrats

Bien connaître les aspects légaux et financiers des contrats d'assurance

Pouvoir organiser son emploi du temps et gérer plusieurs dossiers en parallèle

Être motivé et persévérant pour atteindre les objectifs de vente

Points forts personnels

- Je suis intéressé par le secteur des assurances
- J'aime relever des défis commerciaux
- Je possède de bonnes compétences en communication et en négociation
- Je fais preuve de persévérance

Carrières & opportunités

Directeur d'agence

Diriger une agence d'assurance, superviser les opérations quotidiennes, et gérer les activités commerciales pour atteindre les objectifs de l'agence.

40 mini

Conseiller sédentaire ou terrain

Travailler en interne depuis un bureau ou sur le terrain en visitant directement les clients pour évaluer leurs besoins en assurance et leur proposer des solutions adaptées.

Responsable commercial

Superviser une équipe de conseillers en assurance, gérer les objectifs de vente, et assurer la performance commerciale de l'équipe.

Gestionnaire de portefeuille

Se spécialiser dans la gestion et le développement de portefeuilles clients importants, en assurant leur satisfaction et en optimisant les solutions d'assurance proposées.

Se former au métier de Conseiller en assurance, 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 €