

Conseiller/conseillère en assurances (12223)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Conseiller en assurances	5
------------------------------------	---

Informations sur l'ensemble des métiers du groupe

Conditions générales d'exercice de ce groupe de métiers

- L'emploi/métier s'exerce soit au guichet, soit par démarchage de la clientèle. Au guichet, le rythme de travail comporte des pointes pendant les heures d'affluence. La vente par démarchage, qui est soumise à des conditions strictes d'âge (21 ans minimum), implique des déplacements fréquents et des horaires décalés (visite de la clientèle, le plus souvent en soirée). L'activité s'organise de façon autonome en fonction d'objectifs commerciaux fixés par et avec la direction.

Lieux d'exercices

- Société d'assurances mutualiste.
- Société d'assurances non mutualiste.
- Cabinet de courtage en assurances.
- Cabinet d'agents généraux en assurances.
- Société bancaire.

Conditions de travail

- Déplacements.
- Travail le samedi.

Métiers proches (Voir aussi)

- [Conseiller/conseillère de clientèle bancaire \(12213\)](#)

Ne pas confondre avec

- Responsable d'exploitation en assurances.
- Technicien prescripteur d'assurances.

Liens

Ci-dessous vous trouverez une liste non-exhaustive d'organismes officiels en lien avec le métier.

ASSURALIA	Union professionnelle des Entreprises d'Assurances
http://https://www.assuralia.be/fr/	

Analyses sur le groupe de métiers

Le métier sur le marché de l'emploi

Sur base des opportunités d'emploi connues du Forem, les emplois proposés pour le métier de conseiller en assurances sont en grande majorité des emplois à temps plein et principalement à durée indéterminée, mais aussi sous statut indépendant et en intérim.

La plus grande part des opportunités provient de la province de Hainaut ; suivie de Liège et de Namur.

Les critères de recrutement à rencontrer sont un niveau d'études supérieur et une expérience est souvent demandée (plus de la moitié des cas).

Le permis de conduire est ici souvent requis et la connaissance du néerlandais est demandée dans un cas sur dix. Par les profils ainsi recherchés, le métier semble connaître des difficultés de recrutement et est pointé comme attractif.

Le nombre d'opportunités d'emploi est en diminution ces dernières années ; oscillant encore autour de 150 opportunités par an.

Le métier de conseiller en assurances est repris dans la liste des fonctions critiques et métiers en pénurie 2020 (sur base des données 2019) comme étant un métier en pénurie.

En termes d'emploi, le métier est associé à la catégorie professionnelle des « agents de vente et d'achat et courtier ».

Le nombre de travailleurs (obtenu par estimation) de cette catégorie a connu une tendance à la baisse ces dernières années pour s'élever à près de 14.500 travailleurs en Wallonie.

La loi - dite loi Cauwenberghs - relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurances régit l'accès à toutes les formes d'intermédiation en assurances dans un but de protection du consommateur.

Il existe quatre catégories d'intermédiaires :

- les courtiers d'assurances ;
- les agents d'assurances ;
- les sous-agents d'assurances ;
- les autres intermédiaires d'assurances.

Le but de la loi est d'organiser la protection des droits des preneurs d'assurances, des assurés et de toutes les personnes concernées par l'exécution du contrat d'assurance.

Afin d'atteindre ce but, la loi fixe les conditions que doivent remplir ceux qui entendent agir en qualité d'intermédiaires d'assurances.

La loi régit, non seulement, l'activité des courtiers et des agents, mais également, d'autres types d'intermédiaires et de distributeurs d'assurances, comme les banques, agences de voyages, mutuelles, ... et même la distribution directe.

Pour pouvoir accéder à l'activité professionnelle d'intermédiaire d'assurances, il faut remplir les conditions suivantes énumérées par l'article 10 de la loi :

- posséder les connaissances professionnelles requises ;
- avoir une capacité financière suffisante ;
- présenter une aptitude et une honorabilité professionnelles suffisantes ;
- disposer d'une assurance de responsabilité professionnelle ;
- se porter garant de la conformité aux dispositions légales et réglementaires belges d'intérêt général des contrats d'assurances conclus avec des entreprises ne faisant pas l'objet d'un agrément en Belgique ;

- traiter avec des entreprises agréées ou autorisées en application de la loi du 9 juillet 1975 relative au contrôle des entreprises d'assurances ;
- payer un droit d'inscription annuel.

Les connaissances professionnelles sont théoriques et pratiques.

- Connaissances théoriques : les connaissances théoriques sont d'ordre juridique et d'ordre commercial. La preuve de la connaissance théorique est fournie par les diplômes universitaires, les diplômes de l'enseignement supérieur non-universitaire et les diplômes de l'enseignement secondaire supérieur mais pour ces derniers il faudra en plus amener la preuve qu'ils ont suivi avec fruit un cours spécialisé en assurances agréé par l'Office de Contrôle des Assurances ou un cours équivalent.
- Connaissances pratiques : l'intermédiaire doit prouver qu'il possède une expérience pratique de deux années. Cette durée est cependant réduite à un an. L'expérience pratique doit être acquise dans chacune des trois activités suivantes : tâches relatives à la production ; gestion des polices ; règlement des sinistres.

Voir aussi :

- <http://www.droit-fiscalite-belge.com>
- [Liste 2020 des métiers en tension de recrutement en Wallonie](#)

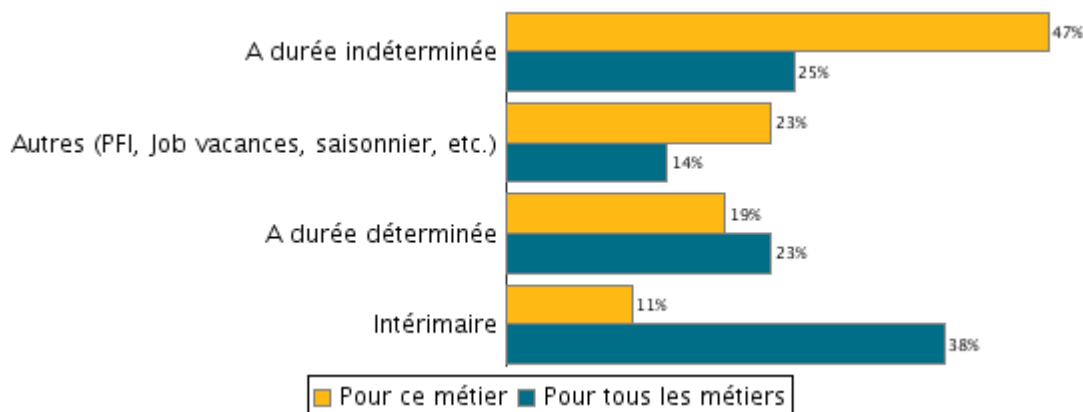
Évolution de l'emploi (estimations)

Conseiller/conseillère en assurances

Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Evolution du nombre d'emplois (travailleurs)

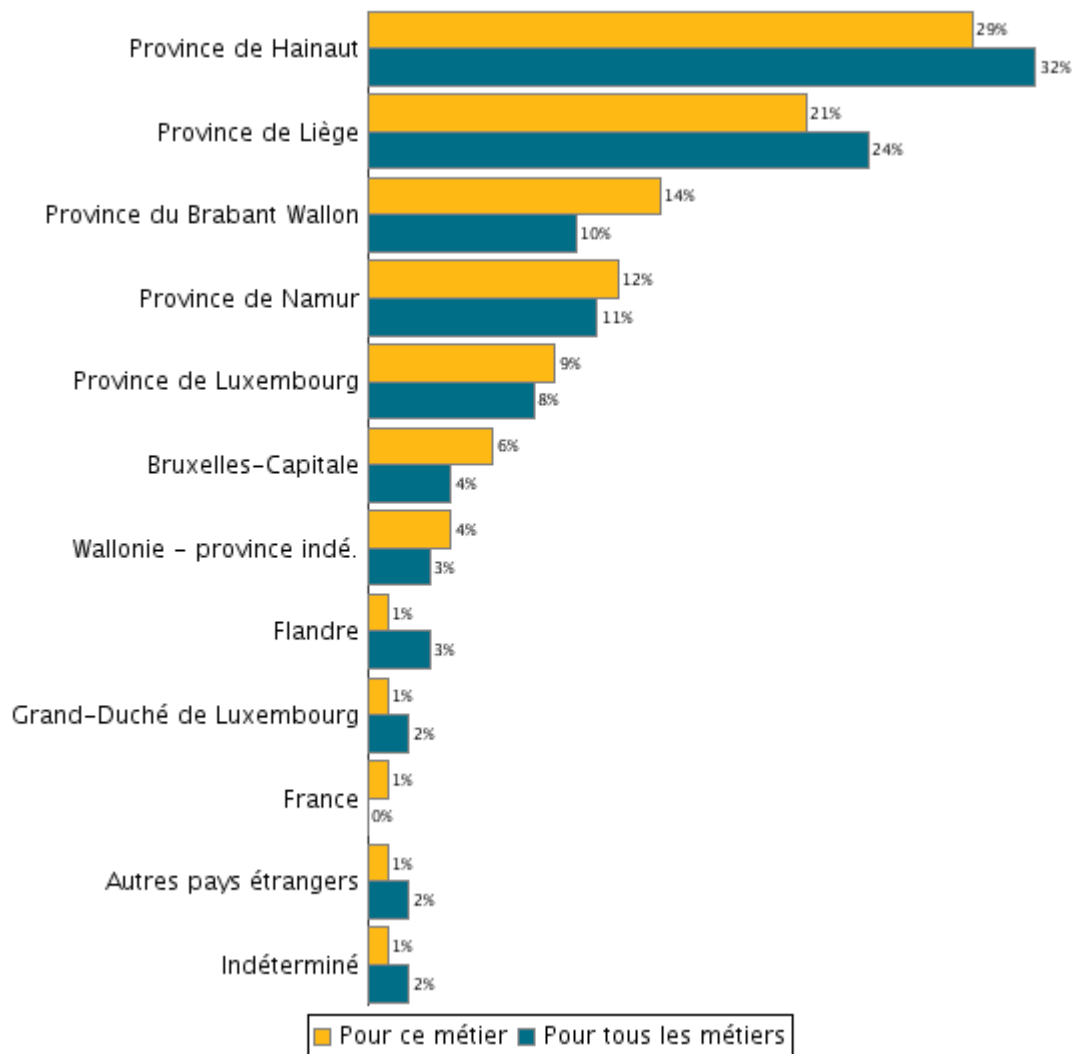
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2019)



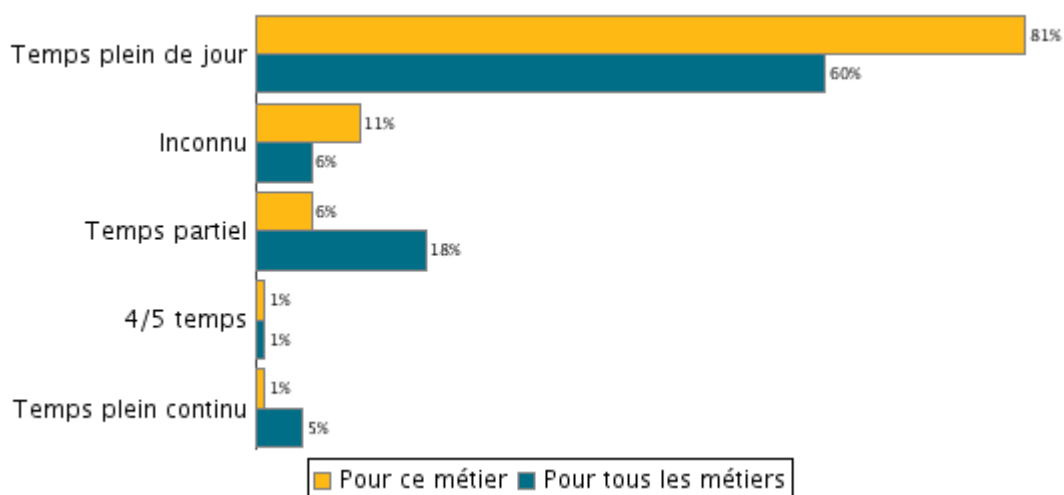
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2019)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2019)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2019)



Description des métiers du groupe

Conseiller en assurances

Est salarié d'une entreprise d'assurances et vend sur le terrain des assurances et conseille de manière personnalisée. Décroche de nouveaux contrats en prospectant dans une circonscription et fidélise la clientèle de particuliers ou d'entreprises.

Activités du métier

Activités de base

- Accueillir, recevoir et renseigner clients ou visiteurs
- Conseiller la clientèle
- Détecter les besoins/attentes des interlocuteurs
- Analyser les besoins des clients
- Etablir une proposition d'assurance et de tarification
- Vendre des polices d'assurance
- Négocier un contrat
- Conclure un contrat
- Prospecter des nouveaux clients
- Démarcher des clients
- Fidéliser la clientèle

Activités spécifiques

- Anticiper les besoins des clients
- Constituer et/ou actualiser des dossiers
- Contrôler l'exhaustivité et la conformité des documents
- Assister le client dans la gestion de ses contrats d'assurance
- Assurer le suivi des dossiers en cas de sinistres
- Proposer de nouveaux produits
- Préparer les avis d'échéances
- Assurer la formation des personnes
- Animer une équipe

Aptitudes à l'emploi

- Respecter les horaires convenus
- Réagir rapidement, avec calme et maîtrise de soi, en présence d'un événement soudain
- Appliquer rigoureusement les règles de l'entreprise en matière de sécurité, d'hygiène et de respect de l'environnement
- Respecter la déontologie et appliquer la réglementation et les instructions en vigueur dans l'entreprise
- Présenter une image positive de l'entreprise
- S'intégrer dans l'environnement de travail
- Se tenir informé de l'évolution du métier
- Communiquer aisément
- Adhérer aux objectifs de l'entreprise

- Travailler méthodiquement et rigoureusement
- Faire preuve d'écoute active
- Posséder des compétences relationnelles
- Faire preuve de sens commercial
- S'exprimer avec clarté et efficacité
- Faire preuve de mobilité
- Etre disponible
- Faire preuve de rigueur, de méthode et d'organisation
- Savoir gérer des situations de refus
- Faire preuve de dynamisme
- Faire preuve de ténacité

Autres appellations

Fonctions

- Chargé de clientèle particuliers (assurances) (122230101)
- Chargé de clientèle entreprises (assurances) (122230102)

Synonymes

- Agent commercial en assurances
- Agent conseil en assurances
- Conseiller en assurances produit épargne
- Représentant en assurances
- Conseillère en assurances

N.B. Cette plateforme d'information donne un éclairage sur différentes facettes du marché de l'emploi: les secteurs d'activités, les métiers et professions, les études et formations professionnalisantes. Elle n'a pas de prétention à fournir une analyse exhaustive de tous les aspects de l'activité du marché du travail.