

Conseiller en assurances

RNCP30699 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1102, C1103, C1110, C1107, C1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/05/2021

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION DE LA PROFESSION DE L'ASSURANCE · SIRET : 78420275600150

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller en Assurances participe à la réalisation des objectifs commerciaux de l'entreprise dans le cadre de l'excellence client.

Il/Elle analyse les besoins et les objectifs des clients à partir de recueils d'informations et propose les produits et services d'assurance ou d'assistance ou les services associés de l'entreprise.

Selon la taille ou l'organisation de l'entreprise :

- Il/Elle procède à l'acceptation du risque et/ou établit le contrat puis assure les activités de gestion liées à ce contrat.
- Lors de sinistres, il/elle évalue le montant du dommage après avoir recueilli les informations du client, de l'assuré ou de ses représentants légaux et/ou des prestataires extérieurs puis il/elle propose et met en œuvre les prestations garanties ou services prévus au contrat.
- Il/Elle conseille les clients ou ses représentant, particuliers ou professionnels dans les conditions de qualité de service à la clientèle et d'organisation fixées par l'entreprise.

A ce titre, il exerce les activités suivantes :

- Gestion de la relation client (prospect, client, assuré, bénéficiaire de prestations).
- Réalisation d'actions de prospection ou de fidélisation/conseil de la clientèle.
- Négociation dans le cadre de la vente ou la gestion/indemnisation.
- Analyse des besoins de la clientèle, diagnostic et conseil en matière de produits et de services (d'assurances et/ou de banque assurance).
- Organisation de l'activité dans le respect des procédures.
- Utilisation des outils notamment digitaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification acquièrent des compétences dans trois domaines :

1- Compétences en relation client et commerciales

Les titulaires de la certification sont capables de :

- conduire des entretiens de conseils et de vente de prestations de service ou de contrats
- négocier et vendre des prestations des services ou des contrats
- organiser la prospection de la clientèle nouvelle et/ou fidéliser la clientèle

2- Compétences en techniques d'assurances : environnement du client, produits et services d'assurances.

Les titulaires de la certification sont capables de :

- analyser les besoins de la clientèle

- rechercher et proposer des solutions appropriées aux besoins de la clientèle tout au long de la vie des contrats, de la souscription au dénouement.

3- Compétences en organisation et outils

Les titulaires de la certification sont capables de :

- respecter les règles et les procédures de l'entreprise et le cadre réglementaire
- organiser leur activité professionnelle dans le respect des objectifs de l'entreprise
- utiliser les outils digitaux

Blocs de compétences

RNCP30699BC01 — Relation client et compétences commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Communiquer et gérer la relation client (prospects clients assurés et leurs représentants)

Prospecter /et ou fidéliser conseiller la clientèle

Négocier dans le cadre de la vente /et ou la gestion des contrats

Modalités d'évaluation :

Evaluation au poste de travail

ou Etudes de cas en simulation et jeux de rôle

Mise en situation mettant en œuvre des techniques de communication de relation client et l'évaluation des compétences commerciales

RNCP30699BC02 — Techniques produits d'assurances et environnement du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser des besoins de la clientèle et proposer des solutions appropriées aux besoins de la clientèle

ØAnalyse de l'environnement du client, diagnostic et élaboration de la solution technique.

ØIdentification des produits d'assurances adaptés aux besoins du prospect ou du client (prévoyance, épargne, retraite, placements, protection des biens et des responsabilités civiles des particuliers et des professionnels).

ØVérification des conditions d'acceptation du risque.

ØEtablissement des projets de contrat et fixation de la tarification.

Modalités d'évaluation

Evaluation au poste de travail

Et / ou Etudes de cas en simulation et jeux de rôle

Mise en situation mettant en œuvre des techniques d'assurance, la prise en compte de l'environnement du client et la maîtrise des solutions assurantielle.

RNCP30699BC03 — Organisation et outils

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Maîtrise de l'organisation et des outils notamment digitaux

Modalités d'évaluation

Evaluation au poste de travail

ou Etudes de cas en simulation et jeux de rôle

Mise en situation mettant en œuvre des compétences en organisation gestion des risques et utilisation des outils informatiques et digitaux

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises du secteur de l'assurance :

- Sociétés d'assurance
- Mutuelles

- Institution de Prévoyance
- Sociétés d'assistance
- Société de courtier grossiste

Intermédiaire en assurance : Agent Général Courtier Gestionnaire de patrimoine

Entreprises du secteur de la banque et établissements financiers

Service Assurance d'entreprises commerciales

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller en assurances
- Conseiller bancaire
- Commercial
- Technico-commercial
- Chargé(e)s de clientèle :
- Gestionnaire
- Chargé d'indemnisation
- Chargé d'opérations d'assurance
- Chargé de souscription
- Téléconseiller

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Réglementation(s) d'activités

En application de l'article L 512 5 du Code des assurances, toute personne qui commercialise des produits d'assurances doit disposer d'une capacité professionnelle adaptée à son niveau de responsabilité.

Cette réglementation s'applique :

- aux intermédiaires d'assurances personnes physiques et leurs salariés
- les salariés des organismes d'assurance
- Le niveau I correspond au niveau requis pour les courtiers d'assurance, les agents d'assurance et pour les salariés des organismes d'assurance et des intermédiaires d'assurance qui exercent les fonctions de responsables de l'activité d'intermédiation en assurance; les conditions requises sont posées par l'article R 512 9 du Code des assurances ;
- Le niveau II correspond au niveau requis pour les mandataires d'assurance, les mandataires d'intermédiaire d'assurance et pour les salariés des organismes d'assurance et des intermédiaires d'assurance qui n'exercent pas les fonctions de responsables de l'activité d'intermédiation en assurance ; les conditions requises sont posées par l'article R 512 10 du Code des assurances ;

L'obtention d'un titre inscrit au RNCP de niveau II de la spécialité 313 permet de remplir la condition de diplôme pour l'intermédiation de niveau I, ci -dessus.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 358 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance · tension 4/5 (Élevée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 261
Jugés difficiles à recruter	33 %

Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

Le jury est présidé par le Responsable de la certification ou par un membre de la Direction de l'Institut de Formation de la Profession de l'Assurance (IFPASS) et composé :

- du responsable de la certification
- d'un professionnel de l'assurance représentant les salariés
- d'un représentant des employeurs /entreprises.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/05/2021
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15761

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35727

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30699/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	243
Montant total engagé	252 650 €
Coût moyen par dossier	1 040 €
Durée moyenne	115 h
Période	01/2020 – 09/2021
France compétences	99 %

Reste à charge titulaire	1 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.