

5.2 Fiche Métier – COMPETENCES/ Concepteur/ Développeur de produits d'assurance

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Chargé / Chargée de produit en assurances • Chef de produit assurance épargne retraite • Chef de produit assurance vie • Chef de produit en assurances • Concepteur développeur / Conceptrice développeuse de produits d'assurances • Responsable de produit en assurance Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD-
2.	Code	REC/UMA/13101
3.	Famille Professionnelle	Banque assurance
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	Conçoit et adapte de nouveaux produits d'assurances. Organise leur diffusion auprès du réseau de vente (agences commerciales, agents généraux d'assurances, courtiers en assurances, ...) selon la réglementation de l'assurance et la stratégie commerciale de l'établissement. Participe à l'élaboration la stratégie commerciale globale de l'établissement. Peut réaliser des études techniques et actuarielles dans le cadre de la conception de produits d'assurances. Peut coordonner une ou plusieurs équipe(s)...	
6.	Environnement et conditions de travail	
	L'activité de ce métier s'exerce au sein de services marketing et de services techniques de compagnies d'assurances, d'assurances mutualistes, de caisses de retraite, d'établissements bancaires et financiers, en relation avec différents services (études et statistiques, juridique, actuariat, commercial, informatique, ...) et le réseau de vente (directions commerciales, réseaux de distribution, agents généraux, courtiers en assurances, ...). Elle varie selon le type de produit (assurance vie, prévoyance, épargne, ...).	
7.	Conditions d'accès	
	Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de Licence en actuariat, marketing, commerce, gestion,.... Complété par une expérience commerciale de préférence dans le secteur de l'assurance.	
	Activités principales	
	• Analyser les données du marché/secteur de l'assurance	

- Identifier les besoins des clients par des études auprès des agences commerciales
- Proposer des axes de développement de produits selon leur rentabilité en concertation avec les services actuariat, financier, ...
- Définir la cible, les tarifs et garanties de nouveaux produits et organiser le plan de lancement
- Elaborer les campagnes publicitaires, promotionnelles des nouveaux produits auprès du réseau de distribution ou de clients
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Analyser des données du marché/secteur de l'assurance	I	P	M	T
2	identifier des besoins des clients par des études auprès des agences commerciales	I	P	M	T
3	Définir des cibles, des tarifs et garanties de nouveaux produits	I	P	M	T
4	concevoir des campagnes publicitaires, promotionnelles des nouveaux produits auprès du réseau de distribution ou de clients	I	P	M	T
5	Suivre des résultats des ventes	I	P	M	T
6	Analyser des résultats des ventes	I	P	M	T
7	Proposer des ajustements et des pistes d'améliorations	I	P	M	T
8	Organiser un plan de lancement des nouveaux produits	I	P	M	T
9	Utiliser des logiciels de statistiques	I	P	M	T
10	Connaitre les méthodes et les bonnes pratiques d'évaluation de la rentabilité financière de nouveaux produits à court, moyen et long	I	P	M	T
11	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Caractéristiques des produits d'assurances	I	P	M	T

2	Droit des assurances	I	P	M	T
3	Analyse statistique	I	P	M	T
4	Techniques de marketing	I	P	M	T
5	Typologie des clients/consommateurs	I	P	M	T
6	Techniques actuarielles	I	P	M	T
7	Conduite de projet	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maitriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise