

5.6 Fiche Métier – COMPETENCES/ Actuaire

1.	Intitulé de l'emploi appellations	5.6.1 • Actuaire Confirmé / Sénior • Actuaire Junior • Chargé / Chargée d'études actuarielles en assurances
2.	Code	5.6.2 EC/UMA/13105
3.	Famille Professionnelle	5.6.2.1 Banque assurance
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	Evalue à court, moyen et long terme la rentabilité des produits d'assurances (santé, habitation, automobile, ...), des produits financiers (assurance vie, épargne, ...) en fonction de l'évolution de l'environnement (espérance de vie, mortalité, cours des marchés, ...) et selon la réglementation de l'assurance et la stratégie commerciale de l'entreprise. Peut coordonner ou effectuer le contrôle de gestion d'actifs d'une structure. Peut coordonner une équipe.
6.	Environnement et conditions de travail	L'activité de ce métier s'exerce au siège de sociétés d'assurances ou de structures financières (compagnies, caisses de retraite, établissements bancaires, cabinets de courtage, ...) en contact avec différents intervenants (services marketing, comptabilité, finance, prestataires en informatique, ...). Elle peut impliquer des déplacements (filiales internationales, établissements à l'étranger, ...). Elle varie selon le type de produit d'assurances (vie, santé, dommages, ...) et le domaine d'intervention (réassurance, gestion d'actifs - passifs, ...). Elle peut être soumise à des variations saisonnières (arrêtés comptables, bilans annuels, ...). La rémunération peut être constituée d'honoraires (activité indépendante).
7.	Conditions d'accès	Ce métier est accessible avec un Master ou un diplôme d'ingénieur en actuariat, mathématiques, statistiques ou économétrie. Il est également accessible avec un diplôme de Licence complété par une expérience dans le secteur des institutions financières Un agrément délivré par le Comité Général des Assurances -CGA- peut être exigé.
	Activités principales	

- Proposer des axes d'amélioration de gestion (fusion/acquisition, achat / vente de valeurs mobilières, ...) à l'entreprise
- Réaliser des études (techniques, financières, statistiques, ...) et calculer l'impact des risques financiers
- Procéder à des modélisations et définir les conditions de rentabilité économique et financière des contrats.
- Élaborer les règles et barèmes de tarification applicable à chaque catégorie de risques et proposer des tarifs pour les nouveaux produits.
- Analyser les tarifs et la rentabilité des produits commercialisés et évaluer les tendances des risques par garantie et sinistre.
- Établir l'inventaire périodique d'une partie ou de la globalité du portefeuille de contrats (produits d'épargne, produits d'assurances)

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Réaliser des études (techniques, financières, statistiques, ...)	I	P	M	T
2	Calculer l'impact des risques financiers	I	P	M	T
3	Procéder à des modélisations	I	P	M	T
4	Définir les conditions de rentabilité économique et financière des contrats.	I	P	M	T
5	Les techniques d'élaboration des règles et barèmes de tarification applicable à chaque catégorie de risques	I	P	M	T
6	Proposer des tarifs pour les nouveaux produits.	I	P	M	T
7	Analyser des tarifs et la rentabilité des produits commercialisés	I	P	M	T
8	Evaluer les tendances des risques par garantie et sinistre.	I	P	M	T
9	d'établir des inventaires périodiques d'une partie ou de la globalité du portefeuille de contrats	I	P	M	T
10	Utiliser de logiciels de statistiques	I	P	M	T
11	Utiliser de logiciels de modélisation et simulation	I	P	M	T
12	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences
-------------------	-----------------------------

1	Finance	I	P	M	T
2	Comptabilité générale	I	P	M	T
3	Marketing	I	P	M	T
4	Econométrie	I	P	M	T
5	Caractéristiques des produits d'assurances	I	P	M	T
6	Droit des assurances	I	P	M	T
7	Modélisation mathématique	I	P	M	T
8	Caractéristiques des produits financiers	I	P	M	T
9	Analyse statistique	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 maîtriser 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