

5.10 Fiche Métier – COMPETENCES/ Souscripteur d'assurance

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Chargé / Chargée de comptes Incendie Accidents Risques Divers • Chargé / chargée souscription auto • Chargé / chargée souscription IRDS • Chargé / chargée souscription santé • Chargé / chargée souscription vie • Gestionnaire Souscripteur / Gestionnaire Souscriptrice • Responsable de souscription en assurances • Souscripteur / Souscriptrice assurance collective • Souscripteur / Souscriptrice en assurances • Souscripteur / Souscriptrice IARD • Souscripteur / Souscriptrice responsabilité civile en assurances • Souscripteur / Souscriptrice vie collective en assurances • Souscripteur / Souscriptrice vie en assurances • Souscripteur-autorisateur / Souscriptrice-autorisatrice en assurances
2.	Code	EC/UMA/13109
3.	Famille Professionnelle	Banque/ Assurance
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition Définit et met en place les règles de souscription et les niveaux de tarification de produits d'assurances (assurance de personnes, de biens industriels, ...), selon les impératifs commerciaux de la société d'assurance et la réglementation de l'assurance. Réalise le suivi d'un portefeuille de produits d'assurances et l'analyse de résultats. Peut proposer des couvertures de réassurance (facultative et/ou obligatoire). Peut coordonner une équipe.	
6.	Environnement et conditions de travail L'activité de ce métier s'exerce au sein de cabinets de courtage en assurances, de compagnies d'assurances, en contact avec différents intervenants (juristes, financiers, avocats, experts comptables, notaires, ...). Elle peut impliquer des déplacements (visites de sites, de clientèle ...) nationaux ou internationaux. Elle varie selon le type de structure (société de réassurance, société d'assurances, ...) et le type de risque (industriel, naturel, ...).	

7.	Conditions d'accès
	Ce métier est accessible à partir d'un BTS ou Licence en assurance, droit, finance, gestion des institutions financières,... Une expérience professionnelle dans le domaine de la gestion de contrats d'assurances peut être requise. La pratique d'une ou plusieurs langue(s) étrangère(s), en particulier le français est requis. La maîtrise de l'outil informatique est exigée.
	Activités principales
	• Evaluer les facteurs de risques, le niveau de sinistralité de l'environnement du client et comparer les garanties souscrites • Définir les modalités de souscription, élaborer un projet de contrat et le soumettre au client ou à l'intermédiaire • Intervenir en appui technique aux collaborateurs (conseillers en assurances, ...) lors de la négociation des contrats • Analyser les évolutions des contrats, les risques couverts, les niveaux d'indemnisation, la rentabilité des produits d'assurances et ajuster la tarification • Elaborer les documents d'information à destination des clients et/ou des collaborateurs • Analyser la situation du client et cerner ses besoins en assurances
09	Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Evaluer des facteurs de risques, le niveau de sinistralité de l'environnement du client Comparer des garanties souscrites	I	P	M	T
2	Analyser de la situation du client et cerner ses besoins en assurances	I	P	M	T
3	Définir les modalités de souscription,	I	P	M	T
4	Fixer et ajuster la tarification	I	P	M	T
5	Elaborer des documents d'information à destination des clients et/ou des collaborateurs	I	P	M	T
6	Elaborer de scénarios de sinistres (Sinistre Maximum Possible)	I	P	M	T
7	Elaborer un projet de contrat	I	P	M	T
8	Analyser des évolutions des contrats,	I	P	M	T
9	Analyser des risques couverts, les niveaux d'indemnisation, la rentabilité des produits d'assurances	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Méthodes d'analyse de risques	I	P	M	T
2	Techniques actuarielles	I	P	M	T
3	Typologie des risques environnementaux et sanitaires	I	P	M	T

4	Caractéristiques des produits d'assurances	I	P	M	T
5	Droit de la sécurité sociale	I	P	M	T
6	Droit du travail	I	P	M	T
7	Droit commercial	I	P	M	T
8	Droit des assurances	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