

Les métiers de l'assurance

La révolution technologique a favorisé l'apparition de nouveaux **emplois dans l'assurance**. Elle n'a toutefois pas épargné l'évolution des métiers de base de la profession comme ceux d'actuaire, souscripteur ou gestionnaire qui vivent une profonde mutation. Leur repositionnement dans un environnement de plus en plus concurrentiel et fluctuant s'impose.

Métier d'actuaire en assurance

Autrefois cantonné à la branche vie, aux statistiques et au calcul des probabilités, l'actuaire assume aujourd'hui une responsabilité beaucoup plus large.

L'analyse des nouveaux risques nécessite des méthodes d'évaluation plus complexes et exige une perception globale de la chaîne d'assurance ; le but étant de mieux cerner les risques et de minimiser les pertes.

Diplômé d'une école, université ou institut spécialisé, l'actuaire joue un rôle éminemment technique. Il est au cœur du **métier de l'assurance**. Son rôle diffère selon la direction à laquelle il est rattaché : souscription et commercialisation des risques ou gestion de l'actif/passif.

1. Affecté à une direction technico-commerciale, il est en charge des évaluations tarifaires, de la rentabilité et de la surveillance du portefeuille dont il assure l'optimisation. Il participe à la conception des produits vie, il met également en place les tarifs des risques non vie.
2. Au niveau de la gestion actif/passif, il est en charge du calcul des réserves à constituer, du respect des règles prudentielles et par là même de la solvabilité de l'entreprise.

Métiers de l'assurance : le souscripteur

La fonction de souscripteur est plus liée aux risques d'entreprises qu'à ceux des particuliers qui sont de plus en plus standardisés. C'est la raison pour laquelle cette fonction est peu connue du grand public.

Elle requiert une parfaite analyse des risques de pointe dans des domaines spécifiques : transport, complexes industriels, grands projets de construction, etc. Le souscripteur accepte ou décline les risques. Pour cela, il se doit de respecter les règles et procédures imposées par son entreprise et de définir les conditions de garantie.

Sa collaboration avec les actuaires est primordiale lorsqu'il s'agit de tarifier les risques de ses clients.

Le profil pour ce métier au cœur de l'assurance est, par certains aspects, relativement proche de celui du commercial. Ses connaissances techniques doivent néanmoins être des plus pointues lorsqu'il s'agit par exemple de collaborer avec le département réassurance ou de participer à l'évaluation d'un sinistre.

Métier de gestionnaire de contrats d'assurance ou rédacteur

Le gestionnaire de contrats d'assurance ou rédacteur suit les polices pendant leur durée de vie. Il est donc essentiel qu'il ait des compétences dans la gestion, la communication et l'indemnisation des assurés.

Au sein d'une équipe de production, le rédacteur est le bras droit des commerciaux et souscripteurs. Il gère les dossiers et participe à la rédaction des contrats à partir des clauses et conditions définies par les procédures internes.

Dans un département indemnités, il gère les déclarations de sinistres, les rapports d'expertise, applique les conditions des contrats. Il peut également s'occuper des désaccords entre les assurés et la société d'assurance.

Le contact avec les autres services de la compagnie (souscription, juridique, comptabilité) et les assurés est essentiel pour la réalisation de sa mission. Il est également amené à communiquer avec des entités externes : avocats, médecins, etc.

Le métier d'agent d'assurance

Ce métier traditionnel est en profonde mutation. Il ne s'agit plus seulement de vendre des polices d'assurance mais surtout de conseiller et de fidéliser un client de plus en plus volatile. Même si le choix de l'offre se fait en ligne, la finalisation du contrat s'effectue le plus souvent à l'agence, notamment pour certains produits qui nécessitent conseils et accompagnement : assurance dépendance, épargne, retraite.

Métiers de l'assurance : le conseiller commercial

Le commercial est la vitrine de la société d'assurance. Ses initiatives peuvent être relayées par des actions de marketing.

Il prospecte et identifie des cibles potentielles. Il dispose de connaissances techniques, d'un charisme et de ténacité afin de nouer des relations de confiance avec les clients auxquels il propose des solutions adéquates.

Son but est de réaliser les objectifs de vente déterminés par sa direction et de gérer son portefeuille clients.

L'activité assurance englobe une large gamme de métiers (agent général, conseiller commercial, responsable clients, etc.) avec des profils différents :

- Le conseiller commercial en agence accueille et négocie les contrats avec les clients qui se présentent à son guichet.
- Le conseiller commercial itinérant : c'est le profil le plus recherché par les assureurs. Il se déplace dans une zone géographique déterminée. Il est expérimenté, dispose d'une clientèle qu'il fidélise et avec laquelle il conclut des contrats.
- Le conseiller commercial sédentaire travaille en back office. Il contacte et prospecte les clients à partir d'une plateforme téléphonique
- L'agent général dans sa fonction commerciale gère une agence et une clientèle. Il est à la fois vendeur et conseiller. Il contacte les clients avec lesquels il établit une relation de confiance, il examine leurs besoins et y apporte les réponses adaptées aussi bien en assurance vie qu'en dommages.

Métiers de l'assurance : autre classification des fonctions commerciales

Les fonctions commerciales peuvent également être segmentées par branche d'assurance : vie collective, dommages.

- Le commercial vie : Il vend des polices d'assurance aux particuliers. Il peut se spécialiser par type de clientèle : grand public, grands comptes...
- Le chargé de clientèle assurances collectives : Son rôle et son profil sont proches de celui du conseiller commercial auprès des particuliers. Le chargé de clientèle assurances collectives s'adresse aux professionnels : PME/PMI ou grandes entreprises. Il tisse des liens avec les décideurs pour la souscription d'une gamme complète de couvertures santé, épargne ou retraite au profit de leurs salariés.
- Le chargé de clientèle non vie risques d'entreprises : Il est responsable du développement d'un portefeuille de risques non vie auprès des entreprises. Les grands risques étant sous l'emprise des **courtiers d'assurance**, son activité se concentre souvent sur une clientèle de PME/PMI pour laquelle il optimise les programmes d'assurance.

