

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

CONSEIL SUPERIEUR DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

Profil professionnel

BACHELIER EN ASSURANCES

Enseignement supérieur économique de type court

Approuvé par le Conseil supérieur de l'Enseignement de Promotion sociale le 30/03/07

BACHELIER EN ASSURANCES¹

I. CHAMP D'ACTIVITE

Le bachelier en assurances¹ reçoit, renseigne et conseille les assurés et les clients potentiels en matière de droit et de remboursement ou de garanties dans le domaine des assurances. Il doit développer des qualités commerciales ainsi que le sens du respect du consommateur. Il vend des produits standardisés de son groupe (produits d'épargne, contrats d'assurances,...) à la clientèle qui se présente au guichet ou prospecte une clientèle potentielle.

Il évalue les risques liés à certaines situations ou activités, en adaptant des clauses standardisées pour satisfaire les demandes de la clientèle.

Il détermine les garanties exigibles telles qu'elles sont définies dans la loi et dans les objectifs fixés par son groupe.

Il négocie avec d'autres groupes d'assurances dans une perspective consensuelle. A défaut, il fait appel à un service juridique pour défendre tant les intérêts du groupe que du client.

II. TACHES

- ◆ appliquer la législation, y compris les dispositions de la réglementation européenne, les règles en matière d'assurances et les contrats ainsi que la législation relative au contrôle des entreprises d'assurances ;
- ◆ apprécier et tarifier les risques les plus courants ;
- ◆ fournir les informations légales et administratives en matière de conclusion, de gestion et de résiliation de contrats d'assurances ;
- ◆ appliquer correctement les prescriptions légales et réglementaires en matière de comptabilisation dans le domaine des assurances ;
- ◆ présenter ses propres exigences fonctionnelles aux analystes informaticiens en tenant compte des exigences du traitement de l'information ;
- ◆ rédiger et contrôler tout document ou courrier relatif aux opérations d'assurances ;
- ◆ préparer tout dossier de contentieux destiné aux juristes et experts, en suivant l'évolution et en intervenant le cas échéant ;
- ◆ faire face aux multiples fonctions de gestionnaire et d'intermédiaire d'assurances ;
- ◆ assurer un climat de communication propice aux relations avec la clientèle (situation de vente, de gestion et de contentieux), y compris dans une langue étrangère ;
- ◆ mettre en oeuvre les techniques de vente en tenant compte de l'ensemble des besoins ;
- ◆ appliquer la législation relative à la protection du consommateur ;
- ◆ assister la clientèle dans l'évaluation des capitaux.

III. DEBOUCHES

- ◆ Compagnies d'assurances,
- ◆ secteur de la distribution d'assurances,
- ◆ petites, moyennes et grandes entreprises,
- ◆ professions libérales,
- ◆ services publics et privés,
- ◆ institutions internationales.

¹ Le masculin est utilisé à titre épïcène.