

Appellations

- ☐ Agent général / Agente générale d'assurances
- ☐ Courtier / Courtière en assurances
- ☐ Mandataire en assurances

Définition

Accompagne une clientèle (particuliers, professionnels, entreprises, ...) dans le choix et le suivi de produits ou de services d'assurances (assurance Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD-, assurance vie, ...), selon la réglementation de l'assurance et la stratégie commerciale du cabinet ou de la compagnie mandante.

Développe et fidélise une clientèle de professionnels (artisans, commerçants, ...) ou de particuliers.

Peut assurer la gestion de sinistres (déclaration, encaissement, suivi, ...) jusqu'au règlement.

Peut assurer la gestion d'une ou plusieurs structures (agence ou cabinet).

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) complété par une expérience professionnelle dans le secteur de l'assurance ou dans le secteur commercial appliqué au domaine de l'assurance.

Une expérience professionnelle dans le management d'équipe ou la direction d'une structure (directeur de magasin, ...) peut être exigée.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de cabinets de courtage en assurances, de cabinets d'assurances, en contact avec différents interlocuteurs (financiers, compagnies d'assurances, experts comptables, notaires, ...).

L'activité implique des déplacements (visites de sites, ...).

Elle varie selon la taille et le type de structure (cabinet de courtage, d'assurances, ...) et le type de mandatement (par une compagnie d'assurances, par un client, ...).

La rémunération peut être constituée de commissions versées par les compagnies d'assurances ou d'honoraires (activité indépendante).

Compétences de base

Savoir-faire

- ☐ Expertiser des biens
- ☐ Mettre en place des actions commerciales
- ☐ Evaluer les biens mobiliers et immobiliers d'un client
- ☐ Evaluer des risques de sinistre
- ☐ Concevoir une proposition de contrat
- ☐ Présenter les clauses d'un contrat
- ☐ Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre

Savoirs

- | | |
|----|---|
| Ei | <input type="checkbox"/> Analyse des risques |
| Ec | <input type="checkbox"/> Science actuarielle |
| Ce | <input type="checkbox"/> Techniques d'expertise de biens |
| C | <input type="checkbox"/> Principes de la relation client |
| Ec | <input type="checkbox"/> Gestion juridique des contentieux |
| Ec | <input type="checkbox"/> Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement (QHSE) |
| C | <input type="checkbox"/> Typologie des risques environnementaux et sanitaires |
| | <input type="checkbox"/> Droit des assurances |

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Evaluer les responsabilités des parties prenantes	C	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre	C	<input type="checkbox"/> Comptabilité générale
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects	C	<input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de base de données
<input type="checkbox"/> Actualiser un contrat	C	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Assister techniquement des collaborateurs	Rs	

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects	E	<input type="checkbox"/> Produits d'assurance épargne <input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie <input type="checkbox"/> Produits de réassurance <input type="checkbox"/> Produits d'assurance retraite <input type="checkbox"/> Couverture de risques financiers <input type="checkbox"/> Réglementation de l'assurance des risques industriels <input type="checkbox"/> Couverture santé, prévoyance <input type="checkbox"/> Couverture de risques de catastrophes naturelles
<input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	C	
<input type="checkbox"/> Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Coordonner la gestion de sinistres	C	
<input type="checkbox"/> Indemniser des clients victimes de sinistres	C	
<input type="checkbox"/> Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle	E	
<input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires	E	
<input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires	E	
<input type="checkbox"/> Réaliser un suivi financier	C	
<input type="checkbox"/> Réaliser un suivi comptable	C	
<input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure	E	
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

Environnements de travail

Structures

- ☐ Cabinet de courtage en assurances
- ☐ Compagnie d'assurances/mutuelle

Secteurs

Conditions

- ☐ Travail en indépendant

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME

C1103 - Courtage en assurances

- Toutes les appellations

Fiches ROME proches

C1107 - Indemnisations en assurances

- Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

C1103 - Courtage en assurances

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

C1101 - Conception - développement produits d'assurances

- Toutes les appellations

C1103 - Courtage en assurances

- Toutes les appellations

C1104 - Direction d'exploitation en assurances

- Toutes les appellations

C1103 - Courtage en assurances

- Toutes les appellations

C1108 - Management de groupe et de service en assurances

- Toutes les appellations