

## 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 appliquée 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		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Expertiser des biens</li> <li><input type="checkbox"/> Mettre en place des actions commerciales</li> <li><input type="checkbox"/> Evaluer les biens mobiliers et immobiliers d'un client</li> <li><input type="checkbox"/> Evaluer des risques de sinistre</li> <li><input type="checkbox"/> Concevoir une proposition de contrat</li> <li><input type="checkbox"/> Présenter les clauses d'un contrat</li> <li><input type="checkbox"/> Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre</li> </ul>	Ei Ec Ce C Ec Ec C	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Analyse des risques</li> <li><input type="checkbox"/> Science actuarielle</li> <li><input type="checkbox"/> Techniques d'expertise de biens</li> <li><input type="checkbox"/> Principes de la relation client</li> <li><input type="checkbox"/> Gestion juridique des contentieux</li> <li><input type="checkbox"/> Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement (QHSE)</li> <li><input type="checkbox"/> Typologie des risques environnementaux et sanitaires</li> <li><input type="checkbox"/> Droit des assurances</li> </ul>

## Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Evaluer les responsabilités des parties prenantes</li> <li><input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre</li> <li><input type="checkbox"/> Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects</li> <li><input type="checkbox"/> Actualiser un contrat</li> <li><input type="checkbox"/> Assister techniquement des collaborateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C <input type="checkbox"/> Droit commercial</li> <li>C <input type="checkbox"/> Comptabilité générale</li> <li>C <input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de base de données</li> <li>C <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients</li> </ul> <p>Rs</p>

## Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E <input type="checkbox"/> Produits d'assurance épargne</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie</li> <li><input type="checkbox"/> Produits de réassurance</li> <li><input type="checkbox"/> Produits d'assurance retraite</li> <li><input type="checkbox"/> Couverture de risques financiers</li> <li><input type="checkbox"/> Réglementation de l'assurance des risques industriels</li> <li><input type="checkbox"/> Couverture santé, prévoyance</li> <li><input type="checkbox"/> Couverture de risques de catastrophes naturelles</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ec <input type="checkbox"/> Techniques commerciales</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Coordonner la gestion de sinistres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Indemniser des clients victimes de sinistres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réaliser un suivi financier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Réaliser un suivi comptable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>C</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es</li> </ul>

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Cabinet de courtage en assurances <input type="checkbox"/> Compagnie d'assurances/mutuelle		<input type="checkbox"/> Travail en indépendant

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>C1103 - Courtage en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1107 - Indemnisations en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>C1103 - Courtage en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1101 - Conception - développement produits d'assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>C1103 - Courtage en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1104 - Direction d'exploitation en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>C1103 - Courtage en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>C1108 - Management de groupe et de service en assurances</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations