

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).

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet ou de la compagnie d'assurances	Ec	<input type="checkbox"/> Droit des assurances
<input type="checkbox"/> Etudier la nature, le niveau de risque de sinistre et évaluer les biens mobiliers et immobiliers du client	Ce	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Etablir une proposition de contrat (garanties, primes, ...) et informer le client sur les clauses spécifiques	Ec	<input type="checkbox"/> Comptabilité générale
<input type="checkbox"/> Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux, chiffre d'affaires, ... et les responsabilités des parties	C	<input type="checkbox"/> Réglementation en Hygiène, Sécurité, Environnement -HSE-
<input type="checkbox"/> Actualiser les contrats selon l'évolution de la situation de la clientèle et mettre à jour les dossiers clients	C	<input type="checkbox"/> Typologie des risques environnementaux et sanitaires
<input type="checkbox"/> Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs (traitement de dossiers complexes, litigieux, ...)	Es	<input type="checkbox"/> Techniques actuarielles
		<input type="checkbox"/> Procédures de gestion de contentieux
		<input type="checkbox"/> Principes de la relation client

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	<input type="checkbox"/> Méthodes d'analyse de risques <input type="checkbox"/> Utilisation de logiciels de gestion de base de données <input type="checkbox"/> Expertise de biens

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Développer un portefeuille de clients pour un type de couverture de risques : <input type="checkbox"/> Epargne, assurance vie <input type="checkbox"/> Réassurance <input type="checkbox"/> Retraite <input type="checkbox"/> Risques financiers <input type="checkbox"/> Risques industriels (chimiques, ...) <input type="checkbox"/> Santé, prévoyance <input type="checkbox"/> Catastrophes naturelles	Ec Ec Ec Ec Ec Ec Ec
Réaliser une activité nécessitant : <input type="checkbox"/> La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers	C
<input type="checkbox"/> Définir et arrêter les modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances	Ec <input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Organiser les expertises de sinistres et établir les comptes rendus	C
<input type="checkbox"/> Coordonner la gestion des sinistres et procéder à l'indemnisation des clients	C
<input type="checkbox"/> Promouvoir des produits financiers auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels ou d'entreprises	E
<input type="checkbox"/> Suivre et développer un réseau d'apporteurs d'affaires (notaires, avocats, ...)	E
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi comptable et financier du cabinet (recouvrement de cotisations, indemnisations de sinistres, ...)	C <input type="checkbox"/> Eléments de base en comptabilité
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe ou diriger une structure	E

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