

C1103

COURTAGE EN ASSURANCES

Autres emplois décrits

- 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

Ce 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.

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Compétences

Savoir-faire

Gestion et contrôle	Réaliser des opérations comptables
	Réaliser un suivi financier
	Estimer la valeur d'un bien, d'un produit
	Coordonner la gestion de sinistres
	Définir les responsabilités respectives des parties dans le cadre d'un sinistre
	Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre
	Réaliser des opérations de marché financier
Droit, contentieux et négociation	Actualiser un contrat
	Concevoir une proposition de contrat
	Présenter les clauses d'un contrat

Relation client

Assister techniquement des collaborateurs

Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale

Développement commercial

Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances

Développer un portefeuille clients et prospects

Présenter et valoriser un produit ou un service

Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles

Établir un devis

Mettre en oeuvre les techniques de vente des contrats et produits d'assurance ou d'épargne

Développer et fidéliser la relation client

Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects

Stratégie de développement

Développer un réseau d'apporteurs d'affaires

Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires

Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

Management

Animer, coordonner une équipe

Prévenir et résoudre les conflits

Prévention des risques

Évaluer des risques de sinistre

Organisation

Contrôler la conformité des données ou des documents

Établir, mettre à jour un dossier, une base de données

Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)

Rendre compte de son activité

Savoir-être professionnels

Faire preuve d'autonomie

Faire preuve de persévérance

Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

<p>Domaines d'expertise</p>	<p>Analyse des risques</p> <p>Assurances</p> <p>Caractéristiques des produits de réassurance</p> <p>Caractéristiques des produits financiers</p> <p>Comptabilité générale</p> <p>Couverture de risques de catastrophes naturelles</p> <p>Couverture de risques financiers</p> <p>Couverture santé, prévoyance</p> <p>Gestion juridique des contentieux</p> <p>Logiciel de gestion clients</p> <p>Logiciels de gestion de base de données</p> <p>Science actuarielle</p>
<p>Normes et procédés</p>	<p>Droit commercial</p> <p>Droit et réglementation des assurances</p> <p>Recommandations AMF</p> <p>Réglementation de l'assurance des risques industriels</p> <p>Typologie des risques environnementaux et sanitaires</p>
<p>Techniques professionnelles</p>	<p>Techniques commerciales</p> <p>Techniques d'expertise de biens</p>

Contextes de travail

<p> Conditions de travail et risques professionnels</p>	<p>Déplacements professionnels</p>
--	------------------------------------

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance