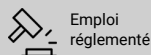


C1103**COURTIER / COURTIÈRE EN ASSURANCE****Autres emplois décrits**

- Courtier / Courtière d'assurance ou de réassurance

Définition

- . Assure l'intermédiation entre un client (particulier, professionnel ou entreprise) et la compagnie d'assurance qui répond à son besoin
- . Prospecte auprès du marché assurantiel en tant que commerçant indépendant
- . Négocie les contrats pour le compte des assurés et les conseille lors d'un sinistre
- . Veille à la rentabilité de son portefeuille
- . Développe et anime une équipe de collaborateurs
- Peut également travailler pour une société de courtage en assurance en tant que salarié(e).

Accès à l'emploi

Obligation de détenir la capacité professionnelle de niveau I des intermédiaires en assurance, pour laquelle il existe 3 modes d'obtention:

- . Par des conditions cumulatives d'expérience professionnelle
- . Par un stage professionnel
- . Par le diplôme

Une expérience salariée ciblée sur une clientèle et/ou un type de produit d'assurance est toutefois recommandée avant de se lancer comme courtier indépendant.

Il est également recommandé de vous renseigner auprès des autorités compétentes (ORIAS et ACPR), des organismes professionnels et des associations de courtiers en assurance pour obtenir des informations détaillées sur les démarches à suivre pour s'établir en tant que courtier en assurance en France.

Certifications et diplômes :

- Conseiller en assurances
- CQP chargé de clientèle de professionnels
- BTS assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Master Droit des assurances, banque, finance, assurance...

Compétences

Savoir-faire

Relation client	Analyser la demande de la personne Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance Elaborer le cahier des charges du risque à couvrir ou de la couverture Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale Effectuer un suivi du contrat et veiller au maintien de la satisfaction du client
Pilotage et maîtrise des coûts	Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances Sélectionner, avec le client, l'offre d'assurance la plus adaptée
Droit, contentieux et négociation	Connaitre et respecter la législation commerciale liée au secteur d'activité Conseiller des entreprises en matière de gestion de contrat Présenter les clauses d'un contrat Accompanyer la négociation du contrat entre client et compagnie d'assurance Négocier l'ajustement des conditions du contrat jusqu'à sa souscription Représenter les intérêts de son client lors du règlement d'un sinistre
Développement commercial	Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance Développer un portefeuille clients et prospects Présenter une offre commerciale à un client Élaborer des modifications permettant de répondre au cahier des charges, aux réglementations en vigueur et aux attentes des parties concernées Développer un réseau d'apporteurs d'affaires Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles Gérer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires
Communication, Multimédia	Élaborer et mettre à jour des supports commerciaux personnalisés
Recherche, Innovation	Assurer une veille sur les évolutions du marché assurantiel (acteurs, produits)
Stratégie de développement	Suivre l'évolution de son portefeuille de clients (volume, spécificités, rentabilité...) Mobiliser une vision stratégique et d'anticipation Développer un projet de création d'entreprise Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation
Management	Animer, coordonner une équipe

Gestion des Ressources Humaines

Assurer la gestion du personnel

Communication

Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Négocier une proposition

Faire preuve de diplomatie et de force de conviction

Assurer l'interface entre l'assuré et l'assureur après survenance d'un sinistre

Maîtriser l'anglais commercial en contexte international

Organisation

Actualiser des documents et fonds documentaires

Data et Nouvelles technologies

Alimenter et actualiser la base de données clients et prospects, classer, archiver les dossiers et les documents

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Faire preuve d'autonomie

Prendre des initiatives et être force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

Marché et acteurs de l'assurance (compagnies, intermédiaires, produits et prestations proposés...)

Assurances

Caractéristiques des produits d'assurance

Caractéristiques des produits de réassurance

Couverture santé, prévoyance

Couverture de risques financiers

Couverture de risques de catastrophes naturelles

Maîtrise des outils informatiques (Internet, messagerie électronique) et bureautiques (Word, Excel, PowerPoint)

Logiciel de gestion clients

Normes et procédés

Droit et réglementation des assurances

Réglementation de l'assurance Responsabilité Civile

Réglementation de l'assurance IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers)

Réglementation de l'assurance habitation

Réglementation de l'assurance automobile

Réglementation de l'assurance des risques industriels

Typologie des risques environnementaux et sanitaires

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Horaires et durée du travail	Travail en horaires décalés Travail en journée
	Publics spécifiques	Clientèle d'affaires Particuliers
	Statut d'emploi	Profession libérale Salarié secteur privé (CDI, CDD) Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance