# C1103
# COURTIER / COURTIÈRE EN ASSURANCE

Emploi réglementé

Emploi cadre

## Autres emplois décrits

- Courtier / Courtière d'assurance ou de réassurance

## Définition

Le Courtier en assurances assure l'intermédiation entre un client 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

## Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un niveau Bac + 2 à Bac + 3 BTS en assurances, Licence en finances.
Une formation en capacité professionnelle des intermédiaires en assurance est obligatoire auprès de l'ORIAS (Organisme du Registre officiel des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance).
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.

**Certifications et diplômes :**

- BTS assurance
- Conseiller clientèle en banque et assurance
- Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance
- Conseiller en assurance

# Compétences

## Savoir-faire

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance
- Développer un portefeuille clients et prospects

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances
- Conseiller sur le choix de la banque en fonction des taux et contreparties proposés (taux, assurance, échéance...)
- Conseiller des entreprises en matière de gestion de contrat

#### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Assurer une veille sur les évolutions du marché assurantiel (acteurs, produits)

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Analyser les besoins des membres
- Effectuer un suivi du contrat et veiller au maintien de la satisfaction du client
- Présenter une offre commerciale à un client
- Elaborer 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
- 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

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs entités
- Présenter les clauses d'un contrat
- Négocier avec les fournisseurs
- Négocier l'ajustement des conditions du contrat jusqu'à sa souscription
- Représenter les intérêts de son client lors du règlement d'un sinistre

### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Concevoir des supports de communication visuelle
- Elaborer le cahier des charges du risque à couvrir ou de la couverture
- Alimenter et actualiser la base de données clients et prospects, classer, archiver les dossiers et les documents

### Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Assurer la gestion du personnel

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- 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
- Maintenir une documentation précise et à jour

## Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve d'autonomie
- Etre force de proposition

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

# 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) — Transition numérique
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique

## 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 — Transition écologique

# 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

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

### Statut d'emploi

- Profession libérale
- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

## Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail