

C1103**COURTIER / COURTIÈRE EN ASSURANCE**Emploi
réglementéEmploi
cadre

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...
- Manager des risques et de l'assurance de l'entreprise

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
- Sélectionner, avec le client, l'offre d'assurance la plus adaptée
- 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
- Elaborer le cahier des charges du risque à couvrir ou de la couverture
- 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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Connaître et respecter la législation commerciale liée au secteur d'activité
- Présenter les clauses d'un contrat
- Négocier avec les fournisseurs de systèmes de paie
- 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

- Elaborer et mettre à jour des supports commerciaux personnalisés
- Alimenter et actualiser la base de données clients et prospects, classer, archiver les dossiers et les documents

Management, Social, Soins

- 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

- Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve d'autonomie
- 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

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

Statut d'emploi

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

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance