

❖ 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).

❖ Compétences de base

Savoir-faire

- Expertiser des biens
- Mettre en place des actions commerciales
- Évaluer les biens mobiliers et immobiliers d'un client
- Évaluer des risques de sinistre

Savoirs

- Ei Analyse des risques
- Ec Science actuarielle
- Ce Techniques d'expertise de biens
- C Principes de la relation client

❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Concevoir une proposition de contrat	Ec	<input type="checkbox"/> Gestion juridique des contentieux
<input type="checkbox"/> Présenter les clauses d'un contrat	Ec	<input type="checkbox"/> Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement (QHSE)
<input type="checkbox"/> Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre	C	<input type="checkbox"/> Typologie des risques environnementaux et sanitaires
<input type="checkbox"/> Évaluer les responsabilités des parties prenantes	C	<input type="checkbox"/> Droit des assurances
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre	C	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects	C	<input type="checkbox"/> Comptabilité générale
<input type="checkbox"/> Actualiser un contrat	C	<input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de base de données
<input type="checkbox"/> Assister techniquement des collaborateurs	Rs	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects	E	<input type="checkbox"/> Produits d'assurance épargne <input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie <input type="checkbox"/> Produits de réassurance <input type="checkbox"/> Produits d'assurance retraite <input type="checkbox"/> Couverture de risques financiers <input type="checkbox"/> Réglementation de l'assurance des risques industriels <input type="checkbox"/> Couverture santé, prévoyance <input type="checkbox"/> Couverture de risques de catastrophes naturelles
<input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	C	<input type="checkbox"/> Recommandations AMF
<input type="checkbox"/> Négocier des modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Coordonner la gestion de sinistres	C	
<input type="checkbox"/> Indemniser des clients victimes de sinistres	C	
<input type="checkbox"/> Promouvoir un produit financier auprès d'une clientèle	E	
<input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires	E	
<input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires	E	

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Réaliser un suivi financier <input type="checkbox"/> Réaliser un suivi comptable	C C	
<input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	E Es	

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Cabinet de courtage en assurances <input type="checkbox"/> Compagnie d'assurances/mutuelle		<input type="checkbox"/> Travail en indépendant

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1103 - Courtage en assurances ■ Toutes les appellations	C1107 - Indemnisations en assurances ■ Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1103 - Courtage en assurances ■ Toutes les appellations	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

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

Fiches ROME envisageables si évolution

C1103 - Courtage en assurances

- Toutes les appellations

C1108 - Management de groupe et de service en assurances

- Toutes les appellations