

Appellations (Métiers courants)

■ Agent général / Agente générale d'assurances

■ Courtier / Courtière 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

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

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).

Activités et compétences de base

Activités

- Mettre en oeuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet ou de la compagnie
- Etudier la nature, le niveau de risque de sinistre et évaluer les biens mobiliers et immobiliers du client
- Etablir une proposition de contrat (garanties, primes, ...) et informer le client sur les clauses spécifiques
- Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux, chiffre d'affaires, ... et les responsabilités des parties
- Actualiser les contrats selon l'évolution de la situation de la clientèle et mettre à jour les dossiers clients

Compétences

- Droit des assurances
- Droit commercial
- Comptabilité générale
- Réglementation en Hygiène, Sécurité, Environnement -HSE-
- Typologie des risques environnementaux et sanitaires

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> ■ Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs (traitement de dossiers complexes, litigieux, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques actuarielles ■ Procédures de gestion de contentieux ■ Principes de la relation client ■ Méthodes d'analyse de risques ■ Utilisation de logiciels de gestion de base de données ■ Expertise de biens

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Développer un portefeuille de clients pour un type de couverture de risques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Epargne, assurance vie ■ Réassurance ■ Retraite ■ Risques financiers ■ Risques industriels (chimiques, ...) ■ Santé, prévoyance ■ Catastrophes naturelles 	
<p>Réaliser une activité nécessitant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Définir et arrêter les modalités de collaboration avec des compagnies d'assurances 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques commerciales

C1103 - Courtage en assurances

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> Organiser les expertises de sinistres et établir les comptes rendus 	
<ul style="list-style-type: none"> Coordonner la gestion des sinistres et procéder à l'indemnisation des clients 	
<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir des produits financiers auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels ou d'entreprises 	
<ul style="list-style-type: none"> Suivre et développer un réseau d'apporteurs d'affaires (notaires, avocats, ...) 	
<ul style="list-style-type: none"> Réaliser le suivi comptable et financier du cabinet (recouvrement de cotisations, indemnisations de sinistres, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Eléments de base en comptabilité
<ul style="list-style-type: none"> Coordonner l'activité d'une équipe ou diriger une structure 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> Cabinet de courtage en assurances Compagnie d'assurances/mutuelle 		<ul style="list-style-type: none"> Travail en indépendant

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> C1107 - Indemnisations en assurances

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> C1104 - Direction d'exploitation en assurances
<ul style="list-style-type: none"> Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> C1108 - Management de groupe et de service en assurances