

Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Courtière / Courtier en assurances

Autres appellations :

◊ Mandataire en assurances

Correspondance code ROME :

◊ C1103

Savoirs

- ◊ Utilisation de logiciels de gestion de base de données
- ◊ Expertise de biens
- ◊ Droit des assurances
- ◊ Droit commercial
- ◊ Comptabilité générale
- ◊ Typologie des risques environnementaux et sanitaires
- ◊ Techniques actuarielles
- ◊ Procédures de gestion de contentieux
- ◊ Principes de la relation client
- ◊ Méthodes d'analyse de risques

Compétences opérationnelles / Savoir-faire

- ◊ Mettre en œuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet ou de la compagnie d'assurances
- ◊ 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
- ◊ Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs (traitement de dossiers complexes, litigieux, ...)

Prérequis

- ◊ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

- ◊ DUT Techniques de Commercialisation
- ◊ DUT Gestion des Entreprises et des Administrations Option Gestion et Management des Organisations ou Gestion Comptable et Financière
- ◊ DUT Carrières Juridiques

Exemples d'évolution

- ◊ Agente / Agent générale d'assurances
- ◊ Cheffe / Chef de produit en assurances
- ◊ Conceptrice développeuse / Concepteur développeur de produits d'assurances

Notes :
