

Formation Courtier en assurances

Posté par: formations-concours

Publiée le : 6/11/2008 15:59:22

C'est un commerçant et un négociateur. Il travaille en indépendant pour des clients (le plus souvent des entreprises) qui le chargent de prospecter auprès des compagnies d'assurances et de négocier pour eux les contrats les plus avantageux, au meilleur prix. Ne pas confondre avec l'agent général d'assurances qui, à l'inverse du courtier, est mandaté par une compagnie d'assurances.

Description des tâches / conditions de travail Le courtier en assurance établit le montage administratif (codification et tarification) des dossiers d'assurés couvrant généralement des risques standardisés comme l'incendie, l'accident, des risques divers, l'assurance vie, la retraite. Il négocie les conditions de garantie offertes au client avec les sociétés d'assurances. Néanmoins, il ne reçoit aucune instruction de la part de ces dernières.

Il est soumis à la réglementation et au contrôle du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Il assure la gestion financière de son cabinet, le recrutement et la gestion du personnel ainsi que la répartition, le suivi et le contrôle des opérations techniques et administratives. Il exerce son métier de façon indépendante. Il est autonome dans l'organisation de son travail et celle de ses salariés. Il a des horaires irréguliers liés à la disponibilité de sa clientèle. Son activité de prospection et de vente exige de nombreux déplacements. Il s'agit à la fois d'un travail de terrain et de bureau.

L'exercice de ce métier est soumis à des conditions de nationalité, d'âge et d'honorabilité.

En contact avec la clientèle, le courtier doit avoir toutes les qualités d'un commercial : persévérant, persuasif, courtois et bon connaisseur de tous les produits qu'il propose. Les cabinets de courtage sont le plus souvent situés dans les grands centres urbains.

Salaires / revenus Le courtier touche une commission variable selon les affaires qu'il traite et doit assurer avec cette rémunération la contribution de son activité et la couverture de ses frais généraux.

Evolution professionnelle Après quelques années d'expérience, il peut devenir chargé de clientèle, évoluer vers des postes à responsabilité ou encore créer son propre cabinet de courtage.

Etudes / formations La tendance est à une hausse générale des compétences. Les formations s'échelonnent de bac + 2 à bac + 4/5

- BTS assurance, DUT carrières juridiques, DEUST assurances
- Ecoles de commerce,
- IUP, master du domaine de l'assurance (consulter les SCUIO des universités).

Pour installer son compte, il est conseillé d'obtenir le diplôme de l'École nationale d'assurances (ENASS).