



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



ONISEP

L'INFORMATION
POUR L'ORIENTATION

Courtier / Courtière

Particuliers et entreprises comptent sur le courtier ou la courtière pour dénicher la meilleure offre au meilleur prix. Une prouesse qui ne peut s'accomplir sans une bonne connaissance du marché et un bon relationnel.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **2100 €**

Statuts : **Indépendant, Statut salarié**

Secteur professionnel : Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, J'aime jongler avec les chiffres, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Trouver les meilleures offres

Traditionnellement, le courtier ou la courtière a un rôle d'intermédiaire entre l'assuré ou l'assurée et les compagnies d'assurances, afin de leur dénicher le contrat qui correspond le mieux à leurs attentes. Mais le métier s'étend aujourd'hui à de nombreuses autres spécialités : prêt immobilier, travaux ou encore marchandises. Des secteurs d'activité différents pour un même objectif : répondre aux besoins d'un client ou d'une cliente, et lui trouver ce qui lui convient, au meilleur prix.

Aider et conseiller la clientèle

Le courtier ou la courtière commence par analyser les besoins de la personne *prospect* (*client potentiel*) et son budget. Ensuite, il faut passer en revue les offres disponibles sur le marché et sélectionner celles qui semblent les plus adaptées, en négociant le tarif bien sûr. Vient ensuite le devis à fournir et les explications pour aider le client ou la cliente à choisir.

Suivre les contrats

Sa mission ne s'arrête pas à la signature du contrat. Il faut aussi accompagner la clientèle et défendre ses intérêts jusqu'au bout, vérifier que les clauses du contrat sont respectées, que les délais de livraison sont conformes, gérer les litiges, etc. Le cas échéant, le courtier ou la courtière aide à constituer une déclaration de sinistre et assiste à l'expertise. Il arrive aussi d'avoir une équipe à gérer (commerciaux et commerciales, assistants et assistantes, etc.)

Compétences requises

Sens commercial

Il ou elle possède un sens commercial affirmé ainsi que le goût du relationnel, avec les clients et clientes, comme avec les prestataires. Il lui faut connaître les pratiques commerciales et maîtriser parfaitement le fonctionnement des marchés de son secteur. Assurant une veille permanente, le courtier ou la courtière traque la moindre innovation dans les prestations offertes par ses partenaires, ainsi que l'évolution de la législation.

A l'écoute

Pour aider sa clientèle et lui proposer des produits qui répondent à son attente, il faut faire preuve de méthode, de rigueur, de psychologie. Très à l'écoute, il faut aussi avoir l'esprit de synthèse et un certain sens pédagogique pour guider les choix. Du dynamisme ainsi qu'une grande force de persuasion sont également nécessaires pour déjouer la concurrence.

Expertise reconnue

Disposant d'une expertise dans un domaine, le courtier ou la courtière en connaît toutes les facettes. Ainsi, le courtier ou la courtière en assurances ou en prêt immobilier sait mettre en garde ses clients contre les clauses cachées d'un contrat ou les pratiques parfois douteuses d'une société. Pour cela, des connaissances juridiques sont un atout indéniable. Une bonne expression orale comme écrite est aussi nécessaire.

Où l'exercer ?

Statuts divers

Le courtier ou la courtière occupe un emploi salarié au sein de cabinets de courtage ; surtout au sein de petites sociétés, bien qu'il existe aussi de gros cabinets internationaux. Le courtier ou la courtière peut aussi exercer avec un statut d'indépendant, particulièrement dans l'immobilier, les travaux ou les marchandises. Le courtier ou la courtière en assurances a un statut de commerçant et doit s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés.

Interlocuteurs et interlocutrices variés

Le courtier ou la courtière peut s'adresser aux particuliers ou aux professionnels. Les chefs et cheffes d'entreprise, par exemple, peuvent faire appel à un ou une spécialiste du courtage en assurances : pour choisir un contrat d'assurances, mais aussi pour obtenir des conseils en matière d'anticipation et de maîtrise des risques auxquels une société est exposée. En dehors de sa clientèle et selon sa spécialité, le courtier ou la courtière entretient des contacts avec les entreprises de son secteur.

Pas si sédentaire

Désormais, il est possible d'exercer de partout, grâce au développement des moyens de communication (Internet, visioconférence). Le courtier ou la courtière doit cependant prévoir des déplacements : pour rencontrer sa clientèle, négocier un contrat auprès d'une société, se rendre sur un site (visite d'une maison, par exemple).

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer un BTS, éventuellement complété par une licence professionnelle (1 an) dans les secteurs de la banque, l'assurance, la finance ou les carrières de l'immobilier ; 3 ans pour un BUT carrières juridiques ou techniques de commercialisation ou 5 ans pour un diplôme de l'Enass (École nationale d'assurances), de l'ESA (École supérieure d'assurances), d'école de commerce ou un master, éventuellement complété par un mastère spécialisé (1 an).

bac + 2

- [BTS assurance](#)
- [BTS banque](#)
- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [BTS négociation et digitalisation de la relation client](#)

bac + 3

- [BUT carrières juridiques parcours patrimoine et finance](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel](#)
- [Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle](#)
- [Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels](#)
- [Licence pro mention métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers](#)

bac + 5

- [Diplôme du programme grande école de l'EDHEC](#)
- [Diplôme du programme grande école de l'IPAG BS](#)
- [Diplôme du programme grande école de TBS](#)
- [Manager de l'assurance](#)
- [Master mention droit des assurances](#)
- [Master mention monnaie, banque, finance, assurance](#)

bac + 6

- [Mastère spé. management des risques](#)

Emploi et secteur

Un métier en plein développement

Le courtage en prêt immobilier, en immobilier ou encore en travaux est une activité qui prend de plus en plus d'importance. Les courtiers et courtières séduisent particuliers comme professionnels qui, grâce à eux, gagnent du temps dans leurs recherches et

bénéficient de conseils avisés. De nouvelles spécialités apparaissent : courtage en voyages, courtage automobile, etc.

Attention à la concurrence

Le secteur du courtage en assurance est plus représenté parmi le nombre de cabinets adhérents au syndicat du secteur. Mais, les courtiers et courtières en assurances doivent faire avec la concurrence des agents et agentes généraux, des assureurs en ligne, des banques, etc.

Belles perspectives d'évolution

Une expérience dans un emploi salarié (même en apprentissage) dans un cabinet de courtage s'impose avant de se lancer sous statut d'indépendant. Après avoir officié quelques années, les courtiers et courtières peuvent créer leur propre structure ou racheter un portefeuille de clients et travailler seuls. Ils ou elles peuvent également envisager de s'orienter vers la fonction commerciale au sein d'un cabinet de courtage, afin de faire de la prospection. Certains ou certaines pourront même viser la direction d'un cabinet de courtage.

Secteur

Banque - Assurances

Salaire du débutant *

À partir de 2100 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

[Site de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance.](#) 

Librairie

ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers dans l'assurance



Paru le 21/11/2023

Broché • 4,90 € ↗



PARCOURS

Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[J'aime jongler avec les chiffres →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Conseiller en assurances

Expert en assurances

Gestionnaire actif/passif

Souscripteur

Manager de risques (risk manager)