

Agent, agente en assurance de personnes

Modifié le : 2006-09-07

Technicien ou technicienne du secteur des assurances qui conseille les particuliers ou les entreprises sur le choix des produits d'assurance de personnes pour le compte d'une seule compagnie d'assurance en vue de vendre des produits correspondant aux besoins de la clientèle en matière de protection financière.

■ Tâches



- Établit une stratégie de recherche de clientèle.
- Approche les clients potentiels selon la stratégie retenue et les contacts.
- Prend en note les données pertinentes.
- Analyse les besoins financiers en assurance du client et procède à une première analyse des risques qui lui sont soumis.
- Propose au client divers produits et services financiers en fonction de l'analyse effectuée (assurance invalidité, assurance vie, régimes enregistrés d'épargne-retraite, etc.).
- Remplit la proposition d'assurance et la fait approuver par le tarificateur de la compagnie d'assurance si nécessaire.
- Fait signer les formulaires et conclut la vente.
- Assure le suivi du dossier.
- Participe aux opérations et activités courantes.
- Prépare des rapports.

Fonctions liées aux données, personnes et choses

Données	Personnes	Choses
Rassembler (3)	Persuader (5)	Aucune fonction liée (8)

■ Champs d'action



Spécialisation en assurance de personnes ou en assurance collective de personnes.

■ Matériel utilisé



Ordinateur, formulaires électroniques, téléphone, répertoires de lois et de règlements.

■ Conditions de travail



Salaire

	Minimum moyen	Maximum moyen	En date de
Annuel	24000 \$ - 27999 \$	43000 \$ - 47999 \$	2003

Commentaires

La rémunération peut consister en un salaire fixe, un salaire à commission ou une combinaison des deux.

Organisation du travail

Travail à horaire variable

Travail nécessitant des déplacements à de faibles distances

Précisions

Horaire de travail souvent très chargé qui peut être réparti sur l'ensemble de la semaine, les soirs et les fins de semaine.

Environnement social

Rencontres individuelles fréquentes avec la clientèle.

Environnement physique

Conditions ambiantes : Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail : Travail à l'intérieur

■ Caractéristiques personnelles



Champs d'intérêt

Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Inventaires spécialisés

Intérêts ICIP

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.

Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.

Intérêts ICIT

1^{er} rang Aimer travailler selon des procédures établies, sous la supervision des autres.

2^e rang Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.

3^e rang Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.

Intérêts MEQ-Kuder

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Aimer les tâches de bureau simples, répétitives et précises.

Personnalité

Types de personnalité (Holland)

1^{ère} position E Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.

2^e position S Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

3^e position I Préférer comprendre les phénomènes et résoudre les situations problématiques.

Indices de tempérament

Préférer réaliser des tâches répétitives de façon fréquente et régulière.

Préférer accomplir des tâches selon des directives déjà établies.

Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.

Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.

Préférer porter son propre jugement pour décider ou résoudre des problèmes.

Préférer utiliser des normes mesurables pour décider ou résoudre des problèmes.

Qualités personnelles exigées

Autonomie

Capacité d'écoute

Facilité à communiquer

Courtoisie

Entregent

Diplomatie

Facilité d'adaptation

Persuasion

Sens de l'organisation

Persévérance

Esprit de synthèse

Rigueur

Esprit d'analyse

Aptitudes BGTA

Description	Cote
G Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Moyen
V Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Moyen
N Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Moyen

S	Habilité à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.	Faible
P	Habilité à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q	Habilité à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K	Habilité à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision.	Faible
F	Habilité à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M	Habilité à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler principalement en position assise
Force physique :	Être capable de soulever un poids jusqu'à environ 5 kg

■ Formation / qualification



Voies de formation - Dans le réseau scolaire

Ordre d'ens.	Programme	Langue	Code
Collégial	<u>Conseil en assurances et services financiers (DEC)</u>	Français	410.C0

Précisions sur les voies de formation

Il est à noter que certains établissements d'enseignement collégial offrent des attestations d'études collégiales en assurance de personnes.

Commentaires

Pour exercer la profession, l'agent doit obtenir un permis d'exercice délivré par l'Autorité des marchés financiers qui définit une zone de compétence particulière, soit l'exercice de la profession dans une discipline complète (assurance de personnes ou assurance collective de personnes) ou dans une catégorie de discipline seulement (assurance contre les accidents ou la maladie ou régimes d'assurance collective). Il devient alors automatiquement membre de la Chambre de la sécurité financière.

■ Employeurs



Catégories d'employeurs

Compagnies d'assurance

■ Perspectives d'emploi



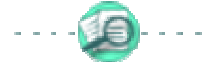
Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec (2005-2009)

Diagnostic pour l'Ensemble du Québec : Favorables

Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada (2004-2008)

Indicateur pour l'ensemble du Québec : Inférieures à la moyenne

■ Principales professions apparentées



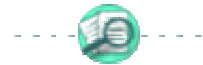
Agent, agente en assurance de dommages
Commis d'assurance
Courtier, courtière en assurance de dommages
Courtier, courtière en assurance de personnes
Expert, experte en sinistre
Souscripteur, souscriptrice
Tarificateur, tarificatrice d'assurance

■ Codes et classifications



Code CNP-R : 6231-006
Code Cléo : 423.43
Code CUISEP :114-000.CP

■ Pour en savoir plus sur la profession



Organismes et ressources

[Autorité des marchés financiers](#)
[Chambre de la sécurité financière](#)

Courtier, courtière en assurance de dommages

Technicien ou technicienne du secteur des assurances qui conseille les particuliers ou les entreprises sur le choix des produits d'assurance de dommages offerts par différents assureurs en vue de répondre avantageusement aux besoins de la clientèle en matière de protection des biens en cas de perte.

■ Tâches



- Communique avec les clients potentiels et prend en note les données pertinentes.
- Procède à une première analyse des risques qui lui sont soumis et identifie le genre de protection à offrir au client.
- Conseille le client en lui proposant un plan d'assurance adapté à ses besoins parmi les multiples produits d'assurance de dommages offerts par les compagnies qu'il représente (assurance automobile, assurance habitation, responsabilité civile, assurance des entreprises, assurance événement, etc.).
- Indique les risques couverts, les bénéfices offerts et les autres caractéristiques du contrat.
- Calcule, au moyen du barème, les taux de primes applicables dans chaque cas.
- Remplit la proposition d'assurance et la fait approuver par le souscripteur de la compagnie d'assurance si nécessaire.
- Fait signer les formulaires et conclut la vente.
- Vérifie l'émission des nouvelles polices et leur renouvellement.
- Modifie les contrats au besoin (avenants).
- Assure le suivi du dossier et apporte son soutien au client en cas de réclamation liée à un sinistre.
- Participe aux opérations et activités courantes.
- Prépare des rapports.

Fonctions liées aux données, personnes et choses

Données	Personnes	Choses
Rassembler (3)	Persuader (5)	Aucune fonction liée (8)

■ Champs d'action



Spécialisation en assurance des entreprises ou en assurance des particuliers.

■ Matériel utilisé



Ordinateur, formulaires électroniques, téléphone, répertoires de lois et de règlements.

■ Conditions de travail



Salaire

	Minimum moyen	Maximum moyen	En date de
Annuel	24000 \$ - 27999 \$	48000 \$ - 52999 \$	2006

Commentaires

La rémunération peut consister en un salaire fixe, un salaire à commission ou une combinaison des deux. Elle peut donc varier énormément d'un courtier à l'autre.

Organisation du travail

Travail de jour surtout

Précisions

- Horaire de travail souvent très chargé qui peut être réparti sur l'ensemble de la semaine, les soirs et les fins de semaine.
- Peut avoir à se déplacer pour rencontrer des clients.

Environnement social

Contacts professionnels avec la clientèle.

Environnement physique

Conditions ambiantes : Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail : Travail à l'intérieur

■ Caractéristiques personnelles



Champs d'intérêt

Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Inventaires spécialisés

Intérêts ICIP

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.

Intérêts ICIT

1^{er} rang Aimer travailler selon des procédures établies, sous la supervision des autres.

2^e rang Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.

3^e rang Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.

Intérêts MEQ-Kuder

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Personnalité

Types de personnalité (Holland)

1^{ère} position E Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.

2^e position S Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

3^e position I Préférer comprendre les phénomènes et résoudre les situations problématiques.

Indices de tempérament

Préférer des tâches variées avec de fréquents changements.

Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.

Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.

Préférer porter son propre jugement pour décider ou résoudre des problèmes.

Préférer utiliser des normes mesurables pour décider ou résoudre des problèmes.

Qualités personnelles exigées

Autonomie

Capacité d'écoute

Facilité à communiquer

Courtoisie

Entregent

Diplomatie

Esprit d'analyse

Persuasion

Sens de l'organisation

Persévérance

Esprit de synthèse

Rigueur

Dynamisme

Esprit d'initiative

Aptitudes BGTA

Description	Cote
G Habilité à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Moyen
V Habilité à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Moyen
N Habilité à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Moyen
S Habilité à imaginer et visualiser des formes géométriques et des	Faible

	objets dans l'espace.	
P	Habilité à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q	Habilité à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K	Habilité à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision.	Faible
F	Habilité à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M	Habilité à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler principalement en position assise
Force physique :	Être capable de soulever un poids jusqu'à environ 5 kg

■ Formation / qualification



Voies de formation - Dans le réseau scolaire

Ordre d'ens.	Programme	Langue	Code
--------------	-----------	--------	------

Collégial	<u>Conseil en assurances et services financiers (DEC)</u>	Français	410.C0
-----------	---	----------	--------

Précisions sur les voies de formation

Il est à noter que certains établissements d'enseignement collégial offrent des attestations d'études collégiales en assurance de dommages.

Conditions d'admission au sein de la profession

Doit être membre de la Chambre de l'assurance de dommages pour porter le titre et exercer les activités réservées par la loi.

Doit être titulaire d'un permis d'exercice délivré par l'Autorité des marchés financiers.

Commentaires

- Le permis d'exercice délivré par l'Autorité des marchés financiers définit une zone de compétence particulière, soit le domaine de l'assurance des particuliers, celui de l'assurance des entreprises ou les deux domaines à la fois.

- Une fois certifiée, la personne devient automatiquement membre de la Chambre de l'assurance de dommages.

■ Employeurs



Catégories d'employeurs

À son compte Cabinets de courtage

■ Perspectives d'emploi



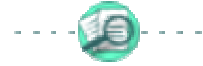
[Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec \(2005-2009\)](#)

Diagnostic pour l'Ensemble du Québec : Favorables

[Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada \(2004-2008\)](#)

Indicateur pour l'ensemble du Québec : Inférieures à la moyenne

■ Principales professions apparentées



Courtier, courtière en assurance de personnes

Modifié le : 2006-09-07

Technicien ou technicienne du secteur des assurances qui conseille les particuliers ou les entreprises sur le choix des produits d'assurance de

personnes offerts par différents assureurs en vue de répondre avantageusement aux besoins de la clientèle en matière de protection financière.

■ Tâches



- Établit une stratégie de recherche de clientèle.
- Approche les clients potentiels selon la stratégie retenue et les contacts.
- Prend en note les données pertinentes.
- Analyse les besoins financiers en assurance du client et procède à une première analyse des risques qui lui sont soumis.
- Conseille le client en lui proposant divers produits et services financiers adaptés à ses besoins (assurance invalidité, assurance vie, régimes enregistrés d'épargne-retraite, etc.) parmi les multiples plans offerts par les compagnies qu'il représente.
- Remplit la proposition d'assurance et la fait approuver par le tarificateur de la compagnie d'assurance si nécessaire.
- Fait signer les formulaires et conclut la vente.
- Assure le suivi du dossier.
- Participe aux opérations et activités courantes.
- Prépare des rapports.

Fonctions liées aux données, personnes et choses

Données	Personnes	Choses
Rassembler (3)	Persuader (5)	Aucune fonction liée (8)

■ Champs d'action



Spécialisation en assurance de personnes ou en assurance collective de personnes.

■ Matériel utilisé



Ordinateur, formulaires électroniques, téléphone, répertoires de lois et de règlements.

■ Conditions de travail



Salaire

	Minimum moyen	Maximum moyen	En date de
Annuel	24000 \$ - 27999 \$	43000 \$ - 47999 \$	2003

Commentaires

Le salaire peut être fixe ou basé sur des commissions.

Organisation du travail

Travail à horaire variable

Travail nécessitant des déplacements à de faibles distances

Précisions

Horaire de travail souvent très chargé qui peut être réparti sur l'ensemble de la semaine, les soirs et les fins de semaine.

Environnement social

Rencontres individuelles fréquentes avec la clientèle.

Environnement physique

Conditions ambiantes : Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail : Travail à l'intérieur

■ Caractéristiques personnelles



Champs d'intérêt

Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Inventaires spécialisés

Intérêts ICIP

Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.

Intérêts ICIT

1^{er} rang Aimer travailler selon des procédures établies, sous la supervision des autres.
2^e rang Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.
3^e rang Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.

Intérêts MEQ-Kuder

Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Personnalité

Types de personnalité (Holland)

1^{ère} position E Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.
2^e position S Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
3^e position I Préférer comprendre les phénomènes et résoudre les situations problématiques.

Indices de tempérament

Préférer des tâches variées avec de fréquents changements.
Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.

Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.
 Préférer porter son propre jugement pour décider ou résoudre des problèmes.
 Préférer utiliser des normes mesurables pour décider ou résoudre des problèmes.

Qualités personnelles exigées

Autonomie
 Capacité d'écoute
 Facilité à communiquer
 Courtoisie
 Entregent
 Diplomatie
 Esprit d'analyse
 Facilité d'adaptation

Persuasion
 Sens de l'organisation
 Persévérance
 Esprit de synthèse
 Rigueur
 Dynamisme
 Esprit d'initiative

Aptitudes BGTA

Description	Cote
G Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Moyen
V Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Moyen
N Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Moyen
S Habileté à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.	Faible
P Habileté à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q Habileté à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K Habileté à coordonner la vue et le mouvement des mains et des	Faible

	doigts rapidement et avec précision.	
F	Habilité à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M	Habilité à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler principalement en position assise
Force physique :	Être capable de soulever un poids jusqu'à environ 5 kg

■ Formation / qualification



Voies de formation - Dans le réseau scolaire

Ordre d'ens.	Programme	Langue	Code
Collégial	<u>Conseil en assurances et services financiers (DEC)</u>	Français	410.C0

Précisions sur les voies de formation

Il est à noter que certains établissements d'enseignement collégial offrent des attestations d'études collégiales en assurance de personnes.

Commentaires

Pour exercer la profession, le courtier doit obtenir un permis d'exercice délivré par l'Autorité des marchés financiers qui définit une zone de compétence particulière, soit l'exercice de la profession dans une discipline complète

(assurance de personnes ou assurance collective de personnes) ou dans une catégorie de discipline seulement (assurance contre les accidents ou la maladie ou régimes d'assurance collective). Il devient alors automatiquement membre de la Chambre de la sécurité financière.

■ Employeurs



Catégories d'employeurs

À son compte Cabinets de courtage

■ Perspectives d'emploi



[Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec \(2005-2009\)](#)

Diagnostic pour l'Ensemble du Québec : Favorables

[Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada \(2004-2008\)](#)

Indicateur pour l'ensemble du Québec : Inférieures à la moyenne

■ Principales professions apparentées



[Agent, agente en assurance de dommages](#)

[Agent, agente en assurance de personnes](#)

[Commis d'assurance](#)

[Courtier, courtière en assurance de dommages](#)

[Expert, experte en sinistre](#)

[Souscripteur, souscriptrice](#)

Tarificateur, tarificatrice d'assurance

■ Codes et classifications



Code CNP-R : 6231-007
Code Cléo : 423.42
Code CUISEP :114-000.CP

■ Pour en savoir plus sur la profession



Organismes et ressources

[Autorité des marchés financiers](#)

[Chambre de la sécurité financière](#)

[Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec](#)