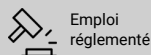


C1112

## AGENT GÉNÉRAL / AGENTE GÉNÉRALE D'ASSURANCE



## Définition

- Distribue à une clientèle de particuliers ou de professionnels les produits d'une compagnie d'assurances qu'il(qu'elle) représente, en suivant sa réglementation et stratégie commerciale.
- Assure un bilan complet de la situation du nouveau client, évalue les risques à couvrir et lui conseille les produits de sa compagnie les plus adaptés.
- En cas de sinistre, instruit le dossier et assure le suivi jusqu'au versement des indemnités.
- Seul(e) ou entouré(e) d'une équipe, développe et fidélise son portefeuille d'assurés et gère son agence.
- Peut recruter des salariés, organiser le travail de son équipe et mettre en place des actions de formation.
- En partenariat avec sa compagnie d'assurances, met en place des actions marketing.

## Accès à l'emploi

Nécessite l'obtention d'un agrément délivré par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), qui atteste de la capacité du professionnel à exercer cette activité.

Ce métier est généralement accessible avec un diplôme à minima 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.

Il existe également des certifications professionnelles spécifiques à l'assurance, Il est donc recommandé de se renseigner auprès des établissements de formation, des compagnies d'assurance et des organismes professionnels du secteur de l'assurance pour obtenir des informations spécifiques sur les parcours de formation pour devenir agent général d'assurance.

Une expérience professionnelle dans le management d'équipe ou la direction d'une structure (directeur de magasin, ...) peut être exigée.

### Certifications et diplômes :

- BTS assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Master Droit des assurances, banque, finance, assurance...

## Compétences

### Savoir-faire

Relation client	<b>Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance</b>  Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client
Développement commercial	<b>Présenter et valoriser un produit ou un service</b> <b>Vendre des produits d'assurance ou d'épargne</b>  Mobiliser des techniques de négociation et de vente de produits d'assurance  Développer et fidéliser la relation client  Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles  Développer un réseau d'apporteurs d'affaires

---

## Droit, contentieux et négociation

Respecter les règles d'éthique et de déontologie

**Connaitre et respecter la législation commerciale liée au secteur d'activité**

**Mener des opérations de souscription en assurance**

Rédiger un contrat d'assurance

Présenter les clauses d'un contrat

Actualiser un contrat

Traiter les demandes et réclamations des clients selon la procédure établie et en proposant des solutions adaptées

---

## Gestion et contrôle

**Évaluer et gérer un sinistre**

Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre

Définir les responsabilités respectives des parties dans le cadre d'un sinistre

---

## Stratégie de développement

Suivre les comptes et résultats de son agence

Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

---

## Management

Animer, coordonner une équipe

---

## Organisation

**Respecter les procédures et politique établies par la compagnie représentée**

Actualiser des documents et fonds documentaires

---

## Communication

**Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle**

**Créer une relation de confiance**

Faire preuve de diplomatie et de force de conviction

Assister techniquement des collaborateurs

---

## Pilotage et maîtrise des coûts

**Réaliser le suivi des dossiers clients et prospects**

---

## Data et Nouvelles technologies

Alimenter et actualiser la base de données clients et prospects, classer, archiver les dossiers et les documents

---

## Savoir-être professionnels

**Faire preuve de rigueur et de précision**

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Prendre des initiatives et être force de proposition




Faire preuve de réactivité

---

# Savoirs

Domaines d'expertise	<b>Assurances</b> <b>Caractéristiques des produits d'assurance</b> Couverture de risques de catastrophes naturelles Couverture de risques financiers Couverture santé, prévoyance Gestion juridique des contentieux Comptabilité générale
	<b>Droit et réglementation des assurances</b> Droit commercial Réglementation de l'assurance Responsabilité Civile Réglementation de l'assurance IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers) Réglementation de l'assurance habitation Réglementation de l'assurance automobile Réglementation de l'assurance des risques industriels Typologie des risques environnementaux et sanitaires
Normes et procédés	

## Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises Particuliers
	Statut d'emploi	Travailleur indépendant

## Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance