C1112
AGENT GÉNÉRAL / AGENTE GÉNÉRALE D'ASSURANCE

Emploi réglementé

Définition

L' Agent général d'assurance distribue à une clientèle de particuliers ou de professionnels les produits d'une compagnie d'assurances qu'il représente, en suivant sa règlementation 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.
- Instruit le dossier en cas de sinistre et assure le suivi jusqu'au versement des indemnités
- 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.
- Met en place des actions marketing en partenariat avec sa compagnie d'assurances, entouré d'une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est généralement accessible avec un niveau Bac + 2 BTS, DUT.
Il 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.
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

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance
- Assurer le suivi des dossiers clients
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Vendre des produits d'assurance ou d'épargne
- Construire des relations professionnelles durables avec les clients et les fournisseurs

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs entités
- Mener des opérations de souscription en assurance
- Evaluer et gérer un sinistre

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les procédures et politique établies par la compagnie représentée
- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Veiller à la satisfaction du client
- Assister les collaborateurs au niveau commercial ou technique
- 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
- Suivre les comptes et résultats de son agence
- Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter les règles d'éthique et de déontologie
- Rédiger un contrat d'assurance
- Présenter les clauses d'un contrat
- Actualiser un contrat
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Gérer les litiges et les contentieux
- Mettre en oeuvre une procédure d'expertise de sinistre
- Définir les responsabilités respectives des parties dans le cadre d'un sinistre

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Maintenir une documentation précise et à jour
- Faire preuve de diplomatie et de force de conviction

Communication, Création, Innovation, 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
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Etre force de proposition
- Faire preuve de réactivité

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Assurances**
- **Caractéristiques des produits d'assurance**
- Couverture de risques de catastrophes naturelles
- Couverture de risques financiers
- Couverture santé, prévoyance
- Comptabilité générale

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Normes et procédés

- **Droit et réglementation des assurances**
- 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 Transition écologique

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

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail