

5.4 Fiche Métier – COMPETENCES/ Agent général

1.	Intitulé de l'emploi appellations	5.4.1 • Agent général / Agente générale d'assurances • Courtier / Courtière en assurances
2.	Code	5.4.2 EC/UMA/13103
3.	Famille Professionnelle	5.4.2.1 Banque/ assurance
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition Accompagne une clientèle (particuliers, professionnels, entreprises, ...) dans le choix et le suivi de produits ou de services d'assurances (assurance Incendie, Accidents, Risques Divers -IARD-, assurance vie, ...), selon la réglementation et la stratégie commerciale de l'assurance. Peut diriger une structure. Peut coordonner une équipe.	
6.	Environnement et conditions de travail L'activité de ce métier s'exerce au sein de cabinets de courtage en assurances, de cabinets d'assurances, en contact avec différents interlocuteurs (financiers, compagnies d'assurances, experts comptables, notaires, ...). L'activité implique des déplacements (visites de sites, ...). La rémunération peut être constituée de commissions versées par les compagnies d'assurances ou d'honoraires (activité indépendante).	
7.	Conditions d'accès Ce métier est accessible à partir d'un BTS ou Licence en commerce ou en assurance complété par une expérience professionnelle dans le domaine. Il est également accessible avec un niveau de Bac justifié par une expérience professionnelle minimale de 5 ans dans le secteur commercial appliqué au domaine de l'assurance. Un agrément délivré par la compagnie d'assurance peut être exigé.	
	Activités principales • Mettre en œuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet ou de la compagnie d'assurances • Evaluer les besoins et attentes du client (risque à couvrir, type de garantie, ...) et le conseiller sur le choix du contrat approprié (extension de garantie, nouveau contrat, ...) • Etablir une proposition de contrat (garanties, primes, ...) et informer le client sur les clauses spécifiques • Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux, chiffre d'affaires, ... et les responsabilités des	

parties

- Actualiser les contrats selon l'évolution de la situation de la clientèle et mettre à jour les dossiers clients
- Apporter un appui commercial et technique à des collaborateurs (traitement de dossiers complexes, litigieux, ...)

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Mettre en œuvre des actions commerciales selon la stratégie du cabinet ou de la compagnie d'assurances	I	P	M	T
2	Utiliser des logiciels de gestion de base de données	I	P	M	T
3	Evaluer les besoins et attentes du client (risque à couvrir, type de garantie, ...)	I	P	M	T
4	Créer une proposition de contrat (garanties, primes, ...)	I	P	M	T
5	Actualiser les contrats selon l'évolution de la situation de la clientèle Mettre à jour les dossiers clients	I	P	M	T
6	Conseiller sur le choix du contrat approprié	I	P	M	T
7	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Droit des assurances	I	P	M	T
2	Droit commercial	I	P	M	T
3	Comptabilité générale	I	P	M	T
4	Réglementation en Hygiène, Sécurité, Environnement -HSE-	I	P	M	T
5	Typologie des risques environnementaux et sanitaires	I	P	M	T

6	Techniques actuarielles	I	P	M	T
7	Procédures de gestion de contentieux	I	P	M	T
8	Principes de la relation client	I	P	M	T
9	Méthodes d'analyse de risques	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise