

La gestion des risques des professionnels dans une agence générale d'assurance

RS3124 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41036
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

AGEA PROMOTION · SIRET : 33127007400023

CPNEFP de la branche des agences générales d'assurance

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La montée en compétences commerciales et techniques des salariés des agences générales d'assurance pour développer le marché des professionnels est reconnue par la branche comme une nécessité au regard de l'évolution de la relation client, de la pression concurrentielle et du développement du digital.

Certifier les compétences commerciales et techniques des salariés des agences générales d'assurances.

Le certificat de gestion des risques des professionnels dans une agence générale d'assurance est une réalisation des partenaires sociaux de la branche (accord du 11 juillet 2017 suite aux conclusions de l'étude menée par son Observatoire des Métiers et des Qualifications).

Cette certification vise à doter les salariés d'agences du portefeuille de compétences commerciales et techniques nécessaires à l'exercice des métiers dans un contexte de pression concurrentielle, d'évolution de la relation client et de digitalisation des activités du secteur.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences évaluées en développement commercial dans une agence générale d'assurance se déclinent en 6 grandes activités :

1. Analyser la demande et orienter le client professionnel (à l'oral et à l'écrit)
 - Recueillir l'ensemble des informations nécessaires à l'analyse de la demande pour orienter le client
 - Connaître les statuts et régimes fiscaux des TNS
 - Analyser les risques d'un client professionnel et déterminer son besoin d'assurance
 - Exercer l'obligation d'information et le devoir de conseil en s'appuyant sur la réglementation
 - Se tenir à jour du contexte réglementaire sur son champ d'action
2. Présenter l'offre de service adaptée à la demande
 - Connaître les produits de l'agence et leurs caractéristiques pour choisir lesquels sont compatibles avec le besoin du client
 - Présenter un argumentaire de vente construit et pertinent
 - Sélectionner l'offre commerciale de l'agence adaptée au risque client en la traduisant en termes de bénéfices pour le professionnel
3. Elaboration d'un devis à valider
 - Etablir un devis en appliquant la réglementation en vigueur et en déterminant la tarification ou la prestation selon un
 - Rassembler les pièces nécessaires et les organiser selon des procédures administratives définies
4. Etablir des contrats
 - Etablir les contrats d'assurances en fonction des risques à couvrir, des critères d'acceptation, dans le respect de la

réglementation

- Vérifier la solvabilité du client
- Transmettre les informations relatives au contrat et justificatifs à la compagnie mandante

5. Surveiller et gérer la vie des contrats

- Assurer l'intermédiation entre la compagnie et le client
- Modifier une garantie (avenant de modification)
- Analyser et suivre la dégradation des résultats techniques du contrat
- Gérer les résiliations et produire les documents, dans le respect de la réglementation et les conditions du contrat

6. Conquérir de nouveaux clients professionnels

- Identifier une cible de prospection
- Alimenter et gérer un fichier de prospection en vue de mener des actions de prospection
- Prospecter un secteur géographique ou une cible définie à partir d'un fichier prospect
- Développer et adapter un argumentaire commercial visant à convaincre le client
- Répondre aux appels d'offre

Evaluation de l'ensemble des compétences du référentiel

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Salariés amenés à être en contact avec la clientèle des professionnels.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3124/>