

Appellations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'agence en assurances | <input type="checkbox"/> Responsable de délégation départementale en assurances |
| <input type="checkbox"/> Responsable d'agence en assurances | <input type="checkbox"/> Responsable de délégation régionale en assurances |
| <input type="checkbox"/> Responsable de bureau d'assurances | <input type="checkbox"/> Responsable de secteur en assurances |

Définition

Organise la planification de l'activité, la gestion administrative et le développement commercial d'une structure dans le domaine de l'assurance (agence, délégation départementale, ...), selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance.

Peut conseiller des clients et vendre des produits d'assurances.

Peut traiter les réclamations de clients.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, de l'Ecole Nationale d'Assurance, ...) en assurance, finance ou commerce, complété par une expérience professionnelle de management commercial dans le secteur des entreprises de services (assurance, banque, finance, grande distribution).

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de compagnies d'assurances ou de cabinets de courtage en assurances, en relation avec différents intervenants (service marketing, service commercial, experts, notaires, ...) et en contact avec les clients.

Elle peut impliquer des déplacements (clientèle).

Elle varie selon le domaine d'assurance (assurance individuelle, collective, ...) et le mode d'organisation (délégation régionale, départementale, ...).

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Suivre des indicateurs <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives <input type="checkbox"/> Contrôler les procédures de traitement des contrats, des sinistres <input type="checkbox"/> Proposer des axes d'amélioration <input type="checkbox"/> Assurer la qualité des souscriptions en assurance	E C R C E C	<input type="checkbox"/> Principes de la relation client <input type="checkbox"/> Management <input type="checkbox"/> Droit des assurances <input type="checkbox"/> Droit fiscal <input type="checkbox"/> Droit du travail <input type="checkbox"/> Droit de la sécurité sociale

❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions correctives et préventives <input type="checkbox"/> Développer un réseau de partenaires <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion administrative <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion comptable	R E C C	<input type="checkbox"/> Réglementation des produits d'assurances <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Proposer des produits d'assurance à un client	Ec	<input type="checkbox"/> Produits d'assurance vie <input type="checkbox"/> Produits d'assurance dommages <input type="checkbox"/> Produits d'assurance épargne <input type="checkbox"/> Produits d'assurance prévoyance <input type="checkbox"/> Produits d'assurance retraite <input type="checkbox"/> Produits d'assurance santé <input type="checkbox"/> Produits d'assurance individuelle <input type="checkbox"/> Produits d'assurance collective pour salariés <input type="checkbox"/> Produits d'assurance collective multirisques
<input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	C	<input type="checkbox"/> Recommandations AMF
<input type="checkbox"/> Concevoir une procédure de traitement de sinistre	C	<input type="checkbox"/> Normes qualité
<input type="checkbox"/> Conseiller un client en matière de gestion d'assurance	Sc	<input type="checkbox"/> Analyse des risques <input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)	C	
<input type="checkbox"/> Définir des besoins en ressources humaines	E	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Législation sociale
<input type="checkbox"/> Animer une formation	S	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Cabinet de courtage en assurances <input type="checkbox"/> Compagnie d'assurances/mutuelle		

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1104 - Direction d'exploitation en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1103 - Courtage en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
C1104 - Direction d'exploitation en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1108 - Management de groupe et de service en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1104 - Direction d'exploitation en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1207 - Management en exploitation bancaire <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
C1104 - Direction d'exploitation en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
C1104 - Direction d'exploitation en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1201 - Analyse et ingénierie financière <input type="checkbox"/> Toutes les appellations