

C1104

RESPONSABLE D'AGENCE EN ASSURANCES

Autres emplois décrits

- Chargé / Chargée d'agence en assurances
- Responsable de bureau d'assurances
- Responsable de délégation départementale en assurances
- Responsable de délégation régionale en assurances
- 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

Ce 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).

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Manager des risques et de l'assurance de l'entreprise
- Responsable de clientèle banque finance assurance

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Management, Social, Soins

- Animer, coordonner une équipe

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Réaliser des opérations comptables

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Elaborer des actions ou des règles de prévention
- Assurer la qualité des souscriptions en assurance

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Expliquer et faire respecter les règles et procédures

Savoir-faire secondaires

Management, Social, Soins

- Allouer et organiser les ressources d'un projet selon les besoins et contraintes
- Gérer les ressources humaines
- Recruter et intégrer une personne
- Concevoir et piloter une politique de gestion des ressources humaines
- Concevoir une politique de fidélisation des équipes
- Enseigner, transmettre des connaissances, développer des compétences

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Elaborer une stratégie commerciale
- Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance
- Développer et piloter un réseau d'organisations partenaires

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Elaborer des procédures administratives ou comptables
- Traiter des dossiers de contentieux
- Assurer la gestion administrative d'une activité

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Déterminer des mesures correctives

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Avoir l'esprit d'équipe
- Etre force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Logiciel de gestion clients**
- Analyse de risque
- Caractéristiques des produits d'assurance
- Gestion des garanties et des assurances
- Traitement des contrats, des sinistres

Transition numérique

Normes et procédés

- **Droit du travail**
- **Droit et réglementation des assurances**
- **Droit fiscal**
- **Droit social**
- Législation sociale
- Recommandations AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- **Réglementation des produits d'assurances**
- Normes qualité

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques pédagogiques

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En bureau d'études



Horaires et durée du travail

- Travail en journée



Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
-



Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
-



Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels
-

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance