

Responsable Régional en Épargne Patrimoniale (RREP)



DÉFINITION

- Expert dans les domaines de l'épargne, de la fiscalité du particulier, des marchés financiers ainsi que dans les techniques de vente
- Accompagne les Conseillers au titre de leur approche terrain et participe à la réalisation d'affaires épargne.
- Impulse la stratégie commerciale épargne en région par la mise en œuvre du plan de développement.
- Veille à la conformité des process et au respect du devoir de conseil.
- Anime et forme le réseau commercial (Marchés des Professionnels et du Particulier) sur les thématiques épargne.



PROCESSUS DE SOLLICITATION

- Pour les sujets liés à l'épargne :
 - 1 - Le Conseiller commercial est l'interlocuteur privilégié.
 - 2 - Le RREP intervient sur sollicitation du Conseiller.
 - 3 - Le RREP peut solliciter l'Ingénieur Patrimonial, l'Animateur Régional en Transmission d'Entreprise Organisée, en fonction des caractéristiques du dossier de l'Assuré.



DESCRIPTION DE LA MISSION

Caractéristiques	Avantages	Bénéfices
Mise en œuvre du plan de développement, accompagnement des Conseillers en rendez-vous Clients.	Optimisation des ventes et sécurisation des pratiques.	• Meilleure qualité de conseil et solutions adaptées : interlocuteur expert et fiable.
Animation et formation du réseau.	Montée en compétence des Conseillers, homogénéité des pratiques (croissance durable et conformité réglementaire).	• Conseils cohérents et performants.
Expertise requise : certification patrimoniale	Garantie d'un haut niveau de professionnalisme.	• Confiance dans la gestion patrimoniale.
Compétences : épargne, fiscalité, marchés financiers, techniques de vente.	Réduction des risques juridiques et fiscaux.	• Solutions optimisées fiscalement et financièrement.
Localisation : dans chaque région (cf. verso de la fiche)	Présence locale pour dynamiser le marché.	• Proximité et réactivité dans la relation.
Productivité, encaissement épargne assurance-vie et Certificats Mutualistes.	Croissance durable et conformité réglementaire.	• Sécurité et transparence dans les opérations.



INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Atteinte de l'objectif d'encaissement épargne de la région.
- Atteinte de l'objectif d'encaissement Certificats Mutualistes de la région.
- Collaboration avec les différents interlocuteurs en région.
- Formations sur les "Directives sur la distribution d'assurance" (DDA), réglementaires et obligatoires.



VOS CONTACTS EN RÉGION (RREP)

RESPONSABLE

Alexandre JOIRE
alexandre.joire@ag2rlamondiale.fr

RÉGION NORMANDIE, HAUTS-DE-FRANCE

Blaise DELPLANQUE
blaise.delplanque@ag2rlamondiale.fr

RÉGION CENTRE-OUEST

Centre-Touraine
Olivier Le Ny
olivier.leny@ag2rlamondiale.fr

Bretagne Pays-de-la-Loire
En cours de recrutement

RÉGION PARIS, ÎLE-DE-FRANCE

Benoit FORTIN
benoit.fortin@ag2rlamondiale.fr

RÉGION GRAND EST, BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Isabelle MORAIN
isabelle.morain@ag2rlamondiale.fr

RÉGION SUD-OUEST

Atlantique
Stéphanie DUBOIS
stephanie.dubois@ag2rlamondiale.fr

Aquitaine
Nicolas SEGUIN
nicolas.segun@ag2rlamondiale.fr

RÉGION ALPES ET RHÔNE AUVERGNE

Fabien ARWEILLER
fabien.arweiler@ag2rlamondiale.fr

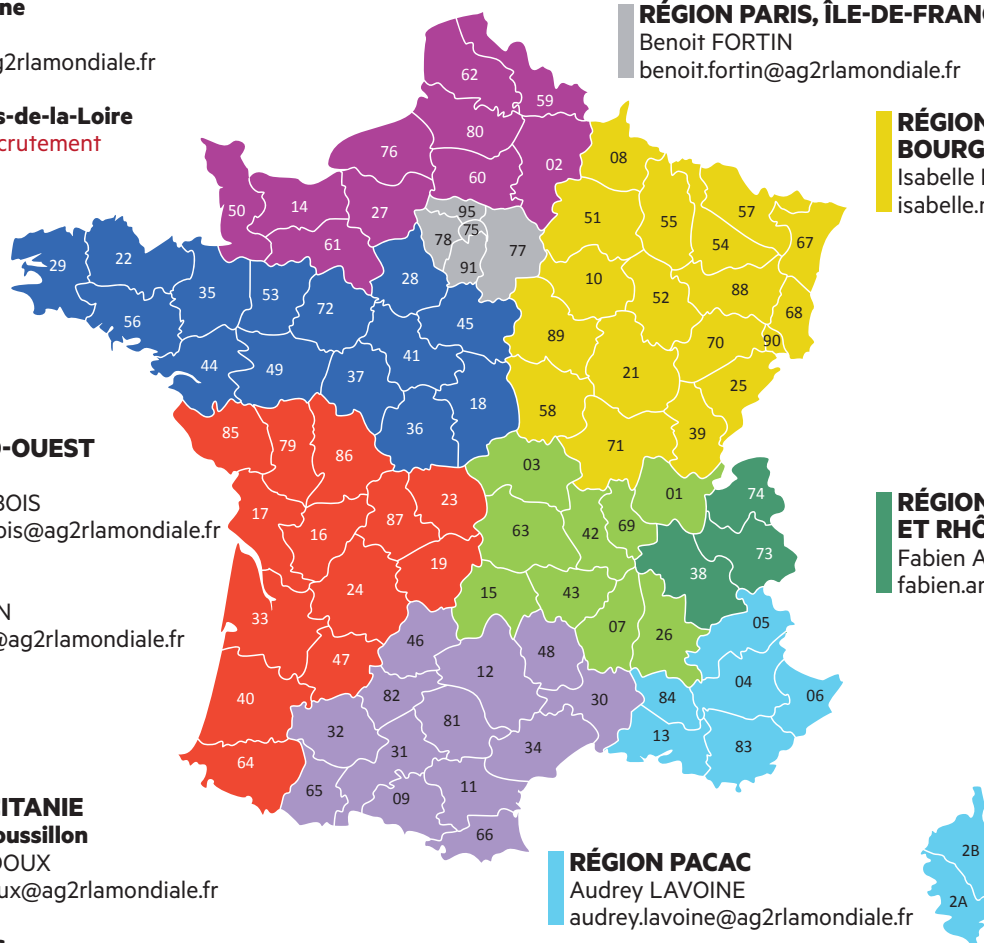
RÉGION OCCITANIE

Languedoc-Roussillon
Thomas BONDOUX
thomas.bondoux@ag2rlamondiale.fr

Midi-Pyrénées
Jean-Christophe BRAND
jeanchristophe.brand@ag2rlamondiale.fr

RÉGION PACAC

Audrey LAVOINE
audrey.lavoine@ag2rlamondiale.fr



RÉGION OUTRE-MER

Océan Atlantique (Antilles, Guyane)
Perrine MONTOUT
perrine.montout@ag2rlamondiale.fr

Océan Indien (La Réunion)
Maxime HEUSGHEM
maxime.heusghem@ag2rlamondiale.fr

Océan Pacifique (Tahiti / Nouvelle Calédonie)
Jean-Paul LANSUN
jean-paul.lansun@ag2rlamondiale.fr

