RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Agent général / Agente générale d'assurances

L'agent général ou l'agente générale d'assurances distribue à une clientèle de particuliers ou de professionnels les produits d'une compagnie d'assurances. Un métier polyvalent réservé à ceux et celles qui aiment entreprendre et n'ont pas peur de relever des défis.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

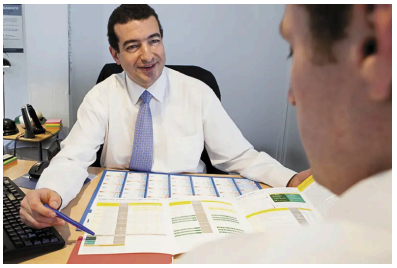
Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **2750 €**

Statut : **Indépendant**

Secteur professionnel : Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime manier les chiffres



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Diriger l'entreprise

En solo, mais le plus souvent avec son équipe, l'agent général ou l'agente générale d'assurances surveille de près les résultats de son agence, car sa rémunération en dépend. Cela signifie gérer les finances, faire des prévisions, suivre les résultats, etc. En tant que cheffe ou chef d'entreprise, il faut aussi recruter les salariés, organiser le travail de l'équipe (chargés ou chargées d'accueil, assistants commerciaux et assistantes commerciales), mettre en place des actions de formation et savoir motiver les troupes !

Conseiller les clients

L'agent général ou l'agente générale gère un portefeuille d'assurés particuliers ou professionnels. À chaque nouveau client, il faut réaliser un bilan complet de sa situation, évaluer les risques à couvrir et conseiller les produits les plus adaptés. En cas de sinistre, un membre de l'équipe instruit le dossier et assure le suivi jusqu'au versement des indemnités. Dans certains cas, il est nécessaire de convoquer un expert ou une experte pour évaluer le dommage.

Développer la clientèle

En partenariat avec sa compagnie d'assurances, l'agent ou l'agente développe des actions marketing et prospecte de nouveaux marchés. Il est habituel de prendre contact avec les acteurs locaux (chambres professionnelles, collectivités locales, industriels), de suivre l'évolution de la législation et de s'informer sur les produits de la concurrence.

Compétences requises

La fibre commerciale

Les agents généraux et agentes générales cherchent en permanence à élargir leur portefeuille de clients. Ils ou elles maîtrisent l'art de la persuasion et celui de la négociation et connaissent l'offre de leur compagnie d'assurances sur le bout des doigts, pour proposer la meilleure solution à leurs clients, dont ils sont l'interlocuteur privilégié et de proximité. À l'écoute de leurs besoins, ils ou elles savent instaurer une relation de confiance avec eux. En cas de conflit, leur sens de la diplomatie leur permettent de désamorcer la situation et de trouver un terrain d'entente.

De la rigueur

Pas de place pour le hasard ou l'approximatif dans ce métier où l'on peut être amené à jongler avec des contrats de plusieurs millions d'euros ! Des nerfs solides et une discrétion parfaite sont indispensables. Comme tous les chefs d'entreprises, les agents et agentes doivent aussi suivre de près leurs propres comptes pour gérer au mieux leur affaire.

Un bon management

Ils ou elles savent fédérer une équipe autour d'un projet et faire évoluer leur agence. Il s'agit de savoir déléguer un certain nombre de tâches à ses collaborateurs, ou au contraire les accompagner sur les dossiers épineux ou encore pour accueillir ou prospecter de nouveaux clients. Le sens du contact humain est indispensable à ces entrepreneurs et entrepreneuses.

Où l'exercer ?

En indépendant

Les agents généraux et agentes générales d'assurances sont des travailleurs indépendants (non salariés), représentants d'une compagnie d'assurances exclusive avec laquelle est signée un accord, à l'inverse des courtiers et courtières en assurances qui ne sont liés à aucune compagnie en particulier, et peuvent donc offrir un plus large panel de propositions. Les agents d'assurances dirigent leur centre de profit autonome et leurs revenus varient en fonction du nombre de contrats signés et gérés.

Avec ou sans équipe

La majorité des agents généraux sont implantés en province. La majorité d'entre eux travaille seuls mais la tendance est à l'association entre agents. C'est une profession libérale réglementée qui bénéficie du support d'une grande compagnie d'assurance. Une grande part de la clientèle des agents est constituée de particuliers.

Sédentaire et nomade

Les agents généraux partagent leur temps entre leur bureau et les visites chez les clients (en particulier les professionnels) ou les personnalités locales susceptibles d'aider au développement de la clientèle. Ils font beaucoup de kilomètres, avec prospectus et cartes de visite à portée de main. La fin d'année est plus chargée avec les renouvellements de contrats.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer un BTS assurance, banque, management commercial opérationnel, négociation et digitalisation relation client ; une licence 2 en économie, droit ou gestion ;

3 ans pour un BUT carrières juridiques ou techniques de commercialisation ; une licence pro assurance, banque, finance ; ou un diplôme d'école spécialisée.

5 ans pour un diplôme d'école supérieure de commerce et gestion, le diplôme de l'Ecole nationale d'assurance (ENASS), le diplôme d'université (DU) de l'Institut des assurances, ou un master en droit, économie, finance, marketing, vente, management.

bac + 2

→ BTS assurance

→ BTS banque

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTS négociation et digitalisation de la relation client

bac + 3

→ BUT carrières juridiques parcours patrimoine et finance

→ BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

→ Conseiller clientèle des particuliers et des professionnels en banque et assurance

→ Licence mention gestion

→ Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

→ Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels

bac + 5

→ Master mention monnaie, banque, finance, assurance

Emploi et secteur

Première expérience bienvenue

Les compagnies d'assurance sélectionnent leurs agents et agentes avec tests et entretiens avant de leur apporter leur formation spécifique, qui permettra d'obtenir l'autorisation de vendre leurs produits. Dans un secteur concurrentiel en mutation

(fusion des compagnies, concurrence de la grande distribution ou des concessionnaires automobiles etc.), les compagnies d'assurances, qui encaissent un pourcentage sur chaque contrat signé par les agents et agentes, préfèrent confier ce poste aux candidats et candidates ayant déjà une expérience professionnelle (dans la vente, les assurances, la banque ou les services) et qui disposent d'un bon carnet d'adresses. 40 ans est l'âge moyen des nouveaux agents et agentes.

Liberté de mouvement

Ils ou elles peuvent gérer leur temps et leur entreprise comme bon leur semble. En revanche, il leur faut s'engager, auprès de la compagnie d'assurances, à couvrir un certain territoire sans empiéter sur ses voisins.

Le prix de l'installation

Le métier recrute, mais par le biais de reprises de clientèle. Pour racheter les portefeuilles de prédécesseurs, il faut souvent s'endetter. Certaines compagnies d'assurances proposent des aides financières mais, pour rentabiliser l'investissement, il faut souvent accepter de gagner peu au début.

Secteur

Banque - Assurances

Salaire du débutant *

Entre 2750 et 6600 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Présentation des formations et de l'alternance, pour les métiers de l'assurance

Site de la fédération nationale des agents généraux d'assurances. Actualité de le profession, législation, informations métier et formations.

Site de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance.

Librairie



PARCOURS

Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers dans l'assurance

Paru le 21/11/2023
Broché • 4,90 €
PDF • 0,00 €

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →
J'ai le sens du contact →
J'aime manier les chiffres →

Autres métiers à découvrir

Conseiller en assurances

Expert en assurances

Gestionnaire actif/passif

Souscripteur

Courtier