

Les agences générales d'assurance

DES MÉTIERS D'AVENIR QUI RECRUTENT



Le SECTEUR en bref...

9 500

agences générales d'assurance réparties dans toute la France

28 500

collaborateurs dans les agences générales d'assurance

3,7

salariés par agence en moyenne : des entreprises à taille humaine

2

métiers phares : conseiller(ère) clientèle et gestionnaire en assurance (49%)

DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS

- Plus de 3 000 recrutements par an dont 77 % en CDI
- Un secteur sans cesse à la recherche de nouveaux talents
- Possibilité de créer sa propre entreprise en cours de carrière
- Des formations continues pour apprendre et progresser rapidement

DES EXPERTS :

- proches de leurs clients
- avant tout des hommes et des femmes de terrain
- impliqués dans la vie économique locale
- polyvalents et passionnés



Coup d'œil sur le PROFIL

Goût pour le **travail en équipe** et **curieux(se)** ?

Envie d'évoluer dans un **environnement digitalisé** ?

Organisé(e), agile et réactif(ve) ?

Désir d'entreprendre et de relever des défis ?



CES MÉTIERS SONT FAITS POUR VOUS !

**HUMAIN
DIVERSITÉ
AUTONOMIE
CHALLENGE**

POURQUOI choisir ce secteur ?

- Des métiers en **constante évolution**
- Un secteur qui **ne connaît pas la crise**
- De nouveaux modes de travail et une relation clients facilitée grâce à la **transformation digitale**

DES AGENTS PRÉSENTS SUR TOUT LE TERRITOIRE POUR TROUVER UN JOB PRÈS DE CHEZ VOUS !



LES FORMATIONS possibles

BAC +2

BTS ASSURANCE

- Pour exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion.

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

- Pour devenir un commercial généraliste expert de la relation client.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

- Pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale.

✓ C'est pour vous si vous souhaitez occuper un poste orienté client, avec beaucoup de contact humain au quotidien !

BAC +3 *Disponible en alternance*

LICENCE PROFESSIONNELLE BANQUE ASSURANCE

- Pour concevoir et promouvoir des produits d'assurance, maîtriser leur cadre juridique, apprendre à manager une équipe et à gérer des portefeuilles clients.

✓ C'est pour vous si vous souhaitez suivre une formation qui allie théorie et pratique avec de nombreuses expériences sur le terrain !

L' ASSURANCE, UNE (BELLE) HISTOIRE DE RENCONTRES...

Découvrez la journée type d'Adeline, ancienne enseignante d'équitation, qui a intégré une agence générale d'assurance et a trouvé sa voie grâce à une reconversion professionnelle.

Pour découvrir le témoignage complet



Zoom ALTERNANCE

L'alternance vous permet de **suivre une formation** tout en **découvrant votre métier sur le terrain**.

2 872

contrats d'alternance en 2022

Financer votre formation et **bénéficier** d'un statut avantageux : étudiant & salarié

5 AVANTAGES :

01 Découvrir l'univers de l'assurance

02 Monter rapidement en compétences auprès du chef(fe) d'agence

03 Acquérir de l'expérience sur le terrain au contact direct des clients

04 Développer votre réseau professionnel

05



Focus sur 4 MÉTIERS du secteur

01 CONSEILLER(ÈRE) CLIENTÈLE

À l'écoute, rigoureux(se) et réactif(ve)

02 GESTIONNAIRE EN ASSURANCE

Organisé(e), à l'aise avec la rédaction et faisant preuve d'empathie

03 CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Communicant(e), dynamique, à l'aise avec les chiffres et les outils d'analyse

04 AGENT GÉNÉRAL

Ambitieux(se), faisant preuve de leadership et d'une forte aisance relationnelle

EDINA, CONSEILLÈRE CLIENTÈLE

SA MISSION ?

Entretenir de **bonnes relations commerciales** avec les client(e)s, **les guider** pour choisir le bon contrat et **les accompagner** en cas de sinistre.

Pour devenir conseiller(ère) clientèle, il faut...

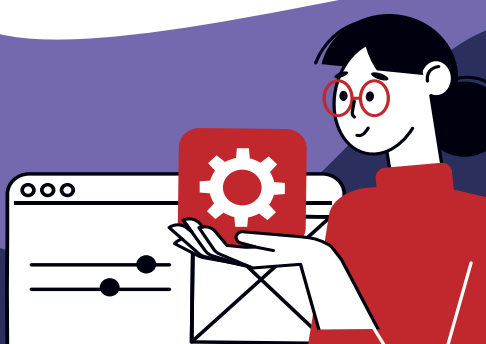
- faire preuve de curiosité et d'empathie
- être à l'écoute
- avoir du caractère !



J'apprends tous les jours : rien n'est figé dans ce domaine ! Il y a la formation continue bien sûr, mais également les lois et les réglementations qui évoluent sans cesse, et aussi le fait que chaque client, chaque sinistre, est différent. ”

Edina, conseillère clientèle au sein du cabinet Isabelle Oudot à Maisons-Alfort (94)

Pour découvrir le témoignage complet



KERRIAN, GESTIONNAIRE EN ASSURANCE

SA MISSION ?

Assister et accompagner le/la client(e) lors de **l'instruction d'un dossier sinistre**. C'est le **premier intermédiaire** entre la compagnie d'assurance et le/la client(e).



J'aime aller sur le terrain, rencontrer mes clients en face-à-face pour leur expliquer la situation. J'ai fait un BTS Assurance, ensuite une licence Assurance, les deux en alternance. Et là je suis actuellement un Master en gestion de patrimoine, toujours en alternance et toujours dans la même entreprise. ”

Kerrian, gestionnaire en assurance en alternance chez Axa à Pacé (35)

Pour devenir gestionnaire en assurance, il faut...

- écouter ses clients
- être organisé
- faire preuve de sang-froid, rester calme, **RASSURER !**

Pour découvrir le témoignage complet



PAUL-HENRY, CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

SA MISSION ?

Développer le chiffre d'affaires de l'agence générale d'assurance par ses actions commerciales. Il peut aussi **intervenir sur la stratégie numérique** de l'agence pour accroître la renommée de l'entreprise.



Je vais **convaincre les nouveaux clients** de venir chez nous. Je suis amené à passer 2 heures en agence, 4 à l'extérieur. Sur le terrain, je rencontre des particuliers, des professionnels. Ce qui m'a convaincu dans ce métier : **une diversité énorme !** ”

Paul-Henry, chargé de développement commercial au sein du cabinet Isabelle Oudot à Maisons-Alfort (94)

Pour devenir chargé(e) de développement commercial, il faut...

- avoir le goût du challenge
- avoir le sens du relationnel
- être créatif et innovant.

Pour découvrir le témoignage complet



LAURENT, AGENT GÉNÉRAL



J'ai exercé tous les métiers d'une agence générale d'assurance, je les connais très bien et cela m'assure une **grande polyvalence**. Je n'aurais jamais réussi sans l'**expérience terrain** que j'ai acquise au fil des années. ”

Laurent, agent général d'assurance de la compagnie Generali à Annecy (74)

Pour devenir agent général d'assurance, il faut...

- faire preuve de **leadership**
- aimer les **défis**
- être un bon **manager**.

L'AGENT GÉNÉRAL A UNE DOUBLE CASQUETTE

CHEF D'ENTREPRISE

- il définit la stratégie de l'agence
- assure la rentabilité et la bonne réputation de l'entreprise
- manage son équipe.

EXPERT EN ASSURANCE

- il connaît tous les métiers de l'agence
- a acquis une solide expérience sur le terrain au fil des années
- conseille ses collaborateurs/trices
- encadre des apprenti(e)s grâce à son expérience.

Pour découvrir le témoignage complet



<https://www.jassuremonfutur.fr/>

