

# 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

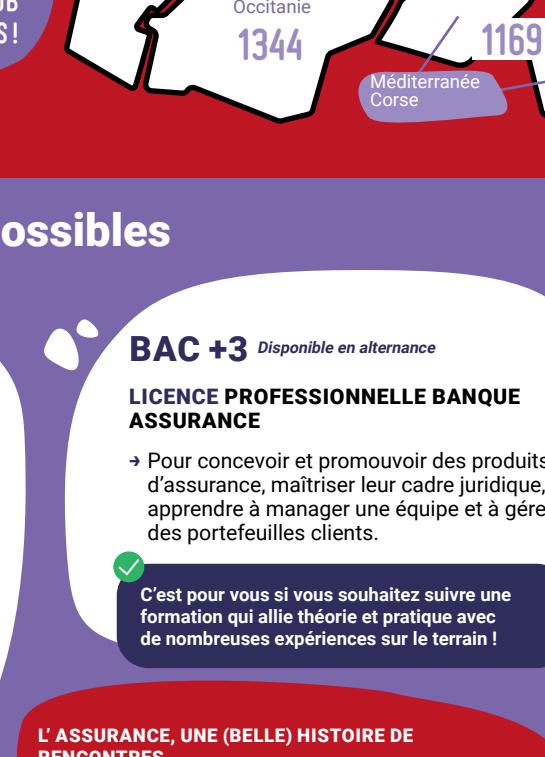
## Coup d'œil sur le PROFIL



## 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 !



Observatoire économique des agents généraux d'assurance 2025

## 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 :

Découvrir l'univers de l'assurance

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

Développer votre réseau professionnel

**01**

**03**

**04**

**05**

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

02



# Focus sur 4 MÉTIERS du secteur

## 01 CONSEILLER(ÈRE) CLIENTÈLE

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



## 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.

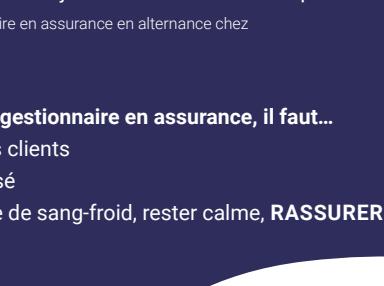


J'apprends tous les jours : rien n'est figé dans ce domaine ! Il y a la formation continue bien sûr, mais également les lois et les réglementations qui évoluent sans cesse, et aussi le fait que chaque client, chaque sinistre, est différent. **“**

Edina, conseillère clientèle à Maisons-Alfort (94)

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

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



## 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 !**



## 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 Arthur et Charlotte de Fougères à Sainte-Sévère-Sur-Indre (44)

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

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



## 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.



Pour découvrir le témoignage complet



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



[www.agea.fr](http://www.agea.fr)

Chiffres extraits de l'étude emploi formation 2025 et de l'Observatoire économique des agents généraux d'assurance 2025



Atlas

l'ASSURE!

MON FUTUR DANS LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

agea

agent général d'assurance

www.agea.fr