

Les agences générales d'assurance

DES MÉTIERS D'AVENIR QUI RECRUTENT



Le SECTEUR en bref...

10 150

agences générales d'assurance réparties dans toute la France

26 000

collaborateurs dans les agences générales d'assurance

3,4

salariés par agence en moyenne : des entreprises à taille humaine

2

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

DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS

- Plus de 3 000 recrutements par an dont 94 % en CDI
- Un secteur sans cesse à la recherche de nouveaux talents
- La possibilité de créer son 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 IDÉAL

Curieux(se) et goût pour le travail en équipe ?

Envie d'évoluer dans un environnement digitalisé ?

Organisé(e), agile et réactif(ve) ?

Désir d'entreprendre et de relever des défis ?



DES MÉTIERS 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 client facilitée grâce à la transformation digitale

Des agences présentes sur tout le territoire pour trouver un job près de chez vous !



LES FORMATIONS possibles

Disponibles en alternance

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

LICENCE PROFESSIONNELLE BANQUE ET ASSURANCE

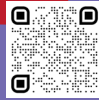
- Pour concevoir et promouvoir des produits d'assurance, maîtriser leur cadre juridique, apprendre à manager une équipe et à gérer des portefeuilles clients.

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 sur L' ALTERNANCE

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

2 590

contrats d'alternance en 2021

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

5 AVANTAGES :

Découvrir l'univers de l'assurance

01

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

03

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

02

Développer votre réseau professionnel

04

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 clients, 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 les clients lors de l'**instruction d'un dossier sinistre**. C'est le **premier intermédiaire** entre la compagnie d'assurance et les clients.

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 au sein du cabinet Vincent Besneux - Vauleon à Pacé (35)

Pour devenir gestionnaire en assurance, il faut...

- **écouter** ses clients
- être **organisé(e)**
- 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 et des professionnels. Ce qui m'a convaincu de faire ce métier : **une diversité énorme** !"

Paul-Henry, chargé de développement commercial au sein du cabinet Crublier De Fougères-Arthur à Sainte-sévère-sur-Indre (36)

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

- avoir le goût du **challenge**
- avoir le sens du **relationnel**
- être **créatif(ve)** et **audacieux(se)**.

Pour découvrir le témoignage complet

BENJAMIN, AGENT GÉNÉRAL

C'est un **métier passionnant** que j'aime transmettre aux nouvelles recrues. Triathlète de haut niveau j'aime le **challenge** que je retrouve au quotidien dans mon activité. À l'agence, on forme une belle équipe composée majoritairement de femmes contrairement aux idées reçues. J'essaie de les impliquer au maximum dans les décisions et je veille à l'équilibre de chacun au sein de l'agence. Mon **expérience** et mon **savoir-faire** acquis depuis 25 ans me donnent une vraie **légitimité** pour manager."

Benjamin, agent général d'assurance à Paris 15^{ème} et vice-président d'Agéa

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

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

Pour découvrir le témoignage complet

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

