

# Devenir

agent général  
d'assurance

## La recherche du portefeuille

Deux principaux canaux à privilégier :

- Les candidatures auprès des compagnies (spontanée ou réponse aux annonces)
- Le rapprochement avec un agent qui souhaite vendre ou s'associer

## La reprise ou la création d'une agence

En cas de reprise, l'agent général d'assurance doit racheter le droit d'exploiter un portefeuille de clients. Pour cela, il élabore un dossier de reprise à présenter au cédant ou à la compagnie.

L'agent général peut aussi créer son portefeuille de clients. Cette solution ne nécessite pas d'apport financier.

## La formation initiale

Un stage de 600 heures réparties sur 4 à 6 mois doit être réalisé. Validé par un examen, il permet d'acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice du métier. Parmi les thématiques traitées : développement commercial, gestion, contrats d'assurance,...

## La nomination

Sous réserve de validation de l'examen, l'agent général signe « un traité de nomination » avec sa compagnie d'assurance mandante. Ce traité lui donne la capacité d'exercer la profession et fixe les conditions de partenariat.

## Contact agéa



Fédération nationale des syndicats  
d'agents généraux d'assurance  
30 rue Olivier Noyer, 75014 Paris  
Tél. 01 70 98 48 00  
Email : [contact@agea.fr](mailto:contact@agea.fr)  
Site : [www.agea.fr](http://www.agea.fr)

# S'informer

sur le métier d'agent  
général d'assurance

## Informez-vous sur le métier d'agent général d'assurance grâce à agéa

- Des réunions gratuites en ligne pour découvrir la profession et son environnement. Interactives et facilement accessibles, ces sessions se concentrent sur les différentes étapes à parcourir pour devenir agent général d'assurance.
- Des réunions d'information mensuelles d'une demi-journée pour approfondir la découverte du métier. Ces réunions sont l'occasion d'échanger en petit comité avec des experts du métier et de parfaire votre projet pour devenir agent général d'assurance.

Pour vous inscrire à une réunion d'information, rendez-vous sur :  
[agea.fr / rubrique Devenir agent général](http://agea.fr/rubrique/Devenir-agent-generel)



## MBA Agent Général Entrepreneur Dirigeant d'Assurance par agéa et l'IFPASS

Titre de niveau 1 Bac +5  
Formation de 250 heures

Inscrivez-vous :  
[www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)  
01 47 76 58 30  
[mba-agent@ifpass.fr](mailto:mba-agent@ifpass.fr)



 **agéa** agent  
général  
d'assurance

# Devenez agent général d'assurance

*Demain se construit aujourd'hui*

# Le métier

d'agent général  
d'assurance

L'agent général est un entrepreneur d'assurances, il apporte à ses clients des solutions d'assurance personnalisées en fonction de leurs besoins et de leur situation.

Indépendant, c'est un chef d'entreprise qui représente une compagnie d'assurance en qualité de mandataire et, à ce titre, bénéficie de la notoriété de cette dernière dans sa relation avec les clients.

Il suit, développe son portefeuille et définit sa stratégie commerciale.

*Fort renouvellement :  
1/3 des agents ont 55 ans et plus*

## Profil du nouvel agent



Âge 40 ans

Diplôme Bac +2 à 5

### Compétences

Goût du challenge  
Sens du relationnel  
Esprit entrepreneurial  
Talent commercial

**11 500**  
agents généraux  
d'assurance en France

# L'activité

de l'agent  
général d'assurance

## Un gestionnaire

Au quotidien, il organise l'activité de l'agence, il contrôle les réalisations et analyse la rentabilité...

En cas de sinistre (incendie, inondations, catastrophes naturelles...), il accompagne ses clients dans le suivi de celui-ci.

## Un technico-commercial

C'est un généraliste de l'assurance qui adapte ses solutions d'assurance à ses clients, quels qu'ils soient : professionnels, entreprises ou particuliers.

## Un manager

Il organise et coordonne la vie de l'agence et son équipe. Il travaille avec des collaborateurs salariés qui peuvent être des commerciaux sédentaires ou hors agence mais aussi avec des apporteurs d'affaires.

*1<sup>er</sup> acteur du marché en assurance  
de biens et responsabilité avec  
31% du marché et 6% en assurance-vie*

**315 000 €**  
chiffre d'affaires moyen

# L'expertise

de l'agent  
général d'assurance

*Être agent général, c'est mettre son  
expertise au service de ses clients  
dans toutes les étapes de leurs projets*

## Accompagnement

L'agent général est présent au quotidien pour ses clients. Il les connaît bien, élabore leur diagnostic, les conseille et les fidélise.



## Confiance

Les agents généraux fondent leur métier sur une relation de confiance avec leurs clients. Basée sur la proximité et la disponibilité, ils utilisent tous les leviers de communications dont ils disposent pour la pérenniser.



## Professionalisme

Les valeurs d'autonomie mais aussi de professionnalisme et d'expertise soutenues par le partenariat agent/compagnie permettent d'accompagner parfaitement les clients dans leurs projets (économique et/ou de vie).



**600**  
nominations  
chaque année