Les agents

12 500
AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE

+500
AGENTS DEPUIS 2019

PROFIL AGENT

49 ANS EN MOYENNE

20% SONT DES FEMMES

COMMISSIONNEMENT

317 K€
EN MOYENNE

PROFIL NOUVEL AGENT

39 ANS EN MOYENNE

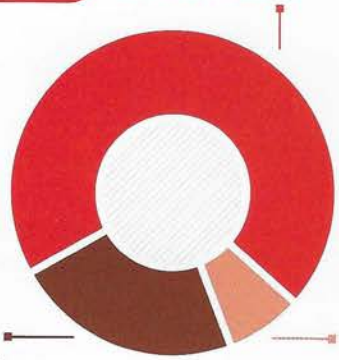
30% SONT DES FEMMES

987
EN 2021

830
PAR AN DEPUIS 5 ANS

MODES D'EXERCICES

70% DES AGENTS EXERCENT **EN INDIVIDUEL**



23% DES AGENTS TRAVAILLENT **À 2**

7% DES AGENTS TRAVAILLENT **À 3 OU +**

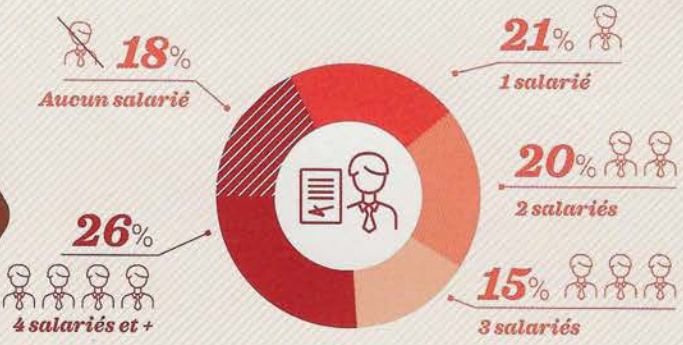
Agences & effectifs

AGENCES • **9 500**

&

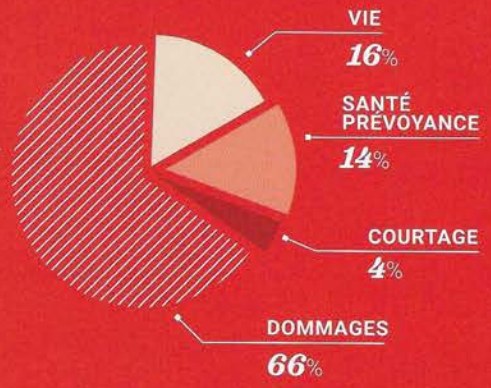
SALARIÉS • **26 000**

DONT **23 000** EN CDI
2 500 ALTERNANTS



Les agences

RÉPARTITION DES COMMISSIONS DES AGENTS GÉNÉRAUX



	NOMBRE D'AGENCES	% AGENCES	POIDS DES COMMISSIONS EN %
PRÉSENTES EN DOMMAGES, SANTÉ PRÉVOYANCE ET VIE	6 200	65%	78%
DONT PLUS DE 75% EN DOMMAGES (1)	*3 800*	*40%*	*48%*
DONT 50 À 75% DE DOMMAGES	*2 000*	*21%*	*25%*
DONT MOINS DE 50% DE DOMMAGES	*400*	*4%*	*6%*
PRÉSENTES EN VIE ET EN SANTÉ PRÉVOYANCE	1 600	17%	7%
PRÉSENTES EN SANTÉ PRÉVOYANCE ET EN DOMMAGES (1)	900	10%	8%
PRÉSENTES EN VIE ET EN DOMMAGES (1)	400	4%	5%
PRÉSENTES EN VIE UNIQUEMENT	300	3%	1%
PRÉSENTES EXCLUSIVEMENT EN DOMMAGES	100	1%	2%

DOMMAGES

2 450 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

7 700
AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

+ DE 50%
DE LEUR COMMISSIONNEMENT DANS CETTE ACTIVITÉ

SANTÉ PRÉVOYANCE

600 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

VIE

550 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

1 800
AGENCES SPÉCIALISÉES EN VIE
+ de 40% de leur commissionnement dans cette activité

40%
DES COMMISSIONS VIE DE LA PROFESSION

6 700
AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

60%
DU COMMISSIONNEMENT VIE GLOBAL

1 000
AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

SONT ABSENTES DE CETTE ACTIVITÉ

Retrouvez l'observatoire dans son intégralité sur notre site
agéa.fr/agéa/Observatoire économique des agents généraux

Source : Nous nous sommes appuyés sur plusieurs sources pour réaliser cet exercice : les chiffres, études et données de la CAVAMAC, de CGPA, ARAPL et l'UNASA. Nous avons également réalisé une grande enquête en 2023 "Observatoire économique des Agents Généraux spécialisés dans l'assurance de personnes"

Les agences spécialisées en dommages

Une agence spécialisée en dommages réalise plus de 75% de son commissionnement avec cette activité. Il s'agit du modèle dominant au niveau du marché des agents généraux.

Néanmoins, la santé / prévoyance et la vie représentent des intérêts très forts au niveau du marché des assurances. L'essentiel des commissions est réalisé par les agences en EI / EIRL. Les agences spécialisées en dommages possèdent 60% des parts de marché des agents généraux.

À noter : Le ratio du chiffre d'affaires moyen par client est moins élevé par rapport aux deux autres modèles.

NOMBRE D'AGENCES

5 100

REPRÉSENTANT

10 M DE CLIENTS

16 600 SALARIÉS

COMMISSIONNEMENT

60 % COMMISSIONS TOTALES

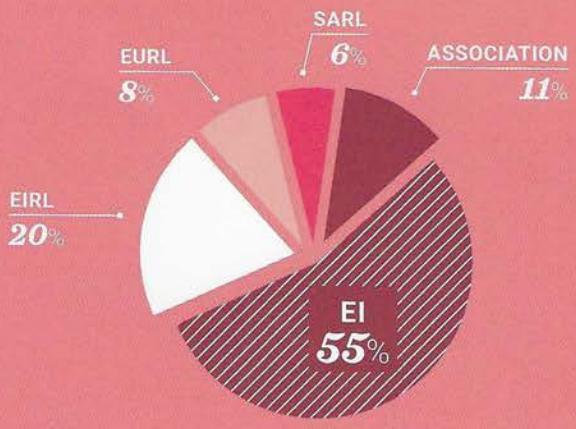
28 % COMMISSIONS VIE

36 % COMMISSIONS SANTÉ PRÉVOYANCE

73 % COMMISSIONS DOMMAGES

CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT DOMMAGES MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145 K€	12%	87 K€	100 K€	860
C2 : 145 K€ À 280 K€	27%	160 K€	200 K€	1 400
C3 : 280 K€ À 460 K€	33%	280 K€	340 K€	1 800
C4 : + DE 460 K€	28%	710 K€	860 K€	3 700
ENSEMBLE	100%	348 K€	415 K€	2 100

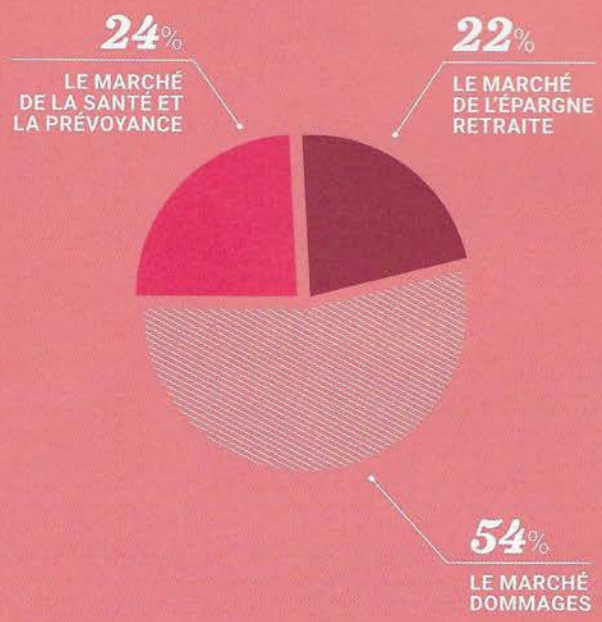
MODES D'EXERCICES



15 % RÉFLÉCHISSENT À MODIFIER LEUR STRUCTURE

38 % ENVISAGENT LA SARL EN FORME JURIDIQUE

POUR LES TROIS PROCHAINES ANNÉES, LE PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE EST, POUR...



Les agences spécialisées en vie

Les agences spécialisées en vie (celles dont les commissions vie représentent 40% ou plus de leur commissionnement) sont en grande majorité des petites agences, où l'agent est seul ou avec un seul salarié.

Les agences combinent généralement cette activité avec une activité de santé et prévoyance. Elles sont généralement dans les grands centres urbains et / ou dans les localités ayant des niveaux de revenus élevés. Par rapport aux autres modèles, ces agences ont moins de clients mais un commissionnement moyen par client plus élevé.

NOMBRE D'AGENCES

1800

REPRÉSENTANT

1 M DE CLIENTS

1100 SALARIÉS

COMMISSIONNEMENT

10 % COMMISSIONS TOTALES

40 % COMMISSIONS VIE

16 % COMMISSIONS SANTÉ PRÉVOYANCE

1 % COMMISSIONS DOMMAGES

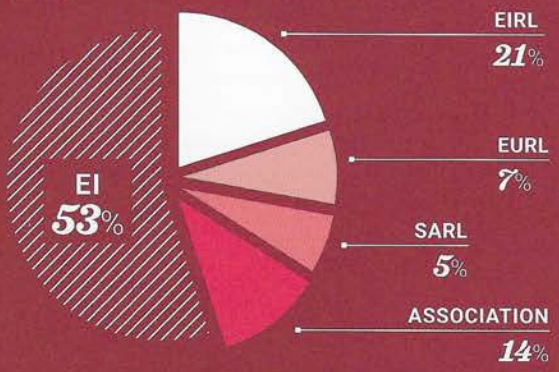
CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT VIE MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145 K€	67%	60 K€	84 K€	270
C2 : 145 K€ À 280 K€	13%	120 K€	200 K€	680
C3 : 280 K€ À 460 K€	10%	205 K€	355 K€	1 120
C4 : + DE 460 K€	10%	440 K€	700 K€	1 610
MOYENNE		120 K€	185 K€	540

TAUX DE PÉRENNITÉ

	AGENTS SPÉCIALISÉS VIE	AUTRES RÉSEAUX
À 3 ANS	50%	89%
À 5 ANS	48%	79%
À 10 ANS	45%	65%

Calculs CAVAMAC, données 2021

MODES D'EXERCICES



UN AGENT SUR TROIS RÉFLÉCHIT À MODIFIER SON STATUT

29 % RÉFLÉCHISSENT À UN PROJET DE SARL

POUR LES TROIS PROCHAINES ANNÉES,

70 % CONSIDÈRENT QUE LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE RETRAITE SERA LEUR PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE

26 % CONSIDÈRENT QUE LE MARCHÉ DE LA SANTÉ ET LA PRÉVOYANCE SERA LEUR PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE

44 % DES AGENCES DITES SPÉCIALISÉES ENVISAGENT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT

25 % DES AGENTS SANS SALARIÉ ENVISAGENT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT.