

Observatoire économique

DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



ÉDITION **2023**



agēa

agent
général
d'assurance

Agent général, un métier riche de ses nuances

Un même métier, plusieurs façons de l'exercer. C'est l'enseignement que nous pouvons tirer de ce deuxième observatoire économique des agents généraux. « Une évidence ! » me direz-vous. Certes, mais nous pouvons mettre des chiffres sur cette double facette d'unicité et de diversité.

Tout d'abord, les chiffres sont encourageants pour notre profession !

Nous sommes 12 500 à exercer ce beau métier, avec une croissance constante depuis trois ans. Un pied-de-nez aux Cassandre qui annonçaient notre disparition : c'est tout le contraire que nous constatons.

D'autant que notre ancrage local se confirme depuis 2015. Logiquement notre poids se renforce dans les bassins de vie les plus dynamiques économiquement et démographiquement, comme l'axe atlantique. Quant aux agents vie, concentrés auparavant sur les grandes métropoles, ils ont essaimé sur tout le territoire.

Preuve de notre réussite, nos commissions augmentent depuis huit ans au rythme de 2,3% par an en moyenne. Les entrepreneurs ambitieux ne s'y trompent pas et continuent de nous rejoindre : 987 nouveaux agents rien qu'en 2021 !

Cependant, si nous pouvons parler d'un modèle français de l'agent général, la profession est plurielle dans son exercice. Grâce à notre Observatoire, nous discernons trois tendances commerciales fortes.

Premièrement, nous identifions près de 7 700 agences spécialisées en dommages (c'est-à-dire qu'elles réalisent 50% de leurs commissions grâce à cette activité) qui demeurent le socle historique de notre profession.

Deuxièmement, les agences spécialisées en vie, avec 40% minimum de leur commissionnement issu de cette activité, qui sont 1 800 dans l'Hexagone. Si les commissions moyennes des agences dommages sont presque trois fois supérieures aux agences vie, le chiffre d'affaires par client est très supérieur en vie : 343€ contre 197€ pour le dommages ; donc des perspectives de développement quelle que soit son activité principale.

Enfin, la santé/prévoyance, jamais majoritaire dans le chiffre d'affaires, est largement pratiquée et intervient en complément de l'activité principale.

Au sein même de ces modèles de développement, les différences sont nombreuses.

Ainsi la taille des agences est très variée sans pour autant que sa dimension influe réellement sur sa vitalité. Cependant, l'agence de moins de trois salariés reste le modèle dominant, très présent en vie. De même, le mode d'exercice en entreprise individuelle (EI) est le plus répandu sans pour autant éclipser les autres. Cette année, nous avons tenu à mesurer le poids des associations, qui concerne 21% des agences.

Seul point réellement préoccupant : la croissance des charges est plus forte que celle des commissions et ce décalage érode les résultats des agences. Est-ce le reflet d'un transfert de charges de la part de nos mandantes ou bien de l'accroissement des dépenses de fonctionnement ?



Le bilan est donc très positif pour la profession : dynamisme, proximité et diversité lui assure la confiance des Français et un bel avenir !

Une leçon à méditer et à retenir qui nous permettra de traverser toutes les turbulences !

Pascal Chapelon,
Président d'agéa

Sommaire



1 INFOGRAPHIE p.4

2 LES AGENTS p.6

3 LES AGENCES p.8

4 AGENCES & EFFECTIFS p.22



5 DYNAMIQUES TERRITORIALES p.24

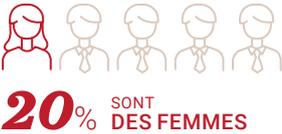
6 OBJECTIFS & MÉTHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE p.26

7 GLOSSAIRE p.27

Les agents



PROFIL AGENT



COMMISSIONNEMENT

317 k€
EN MOYENNE

PROFIL NOUVEL AGENT



987
EN 2021

830
PAR AN
DEPUIS 5 ANS



MODES D'EXERCICES

SARL
8%

EIRL
18%

ASSOCIATION
22%

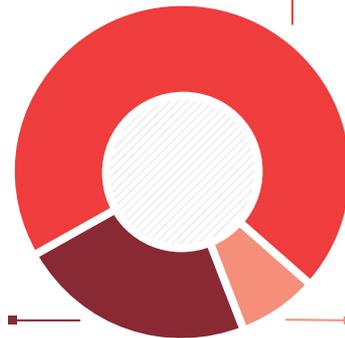
EURL
6%

EI
46%



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

18%
Aucun salarié

26%
4 salariés et +

21%
1 salarié

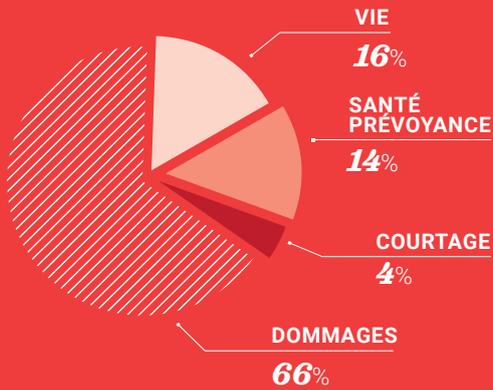
20%
2 salariés

15%
3 salariés



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



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



SANTÉ PRÉVOYANCE



600 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

6 700

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

1 000

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES



60%

DU COMMISSIONNEMENT VIE GLOBAL

SONT ABSENTES DE CETTE ACTIVITÉ

2

Les agents



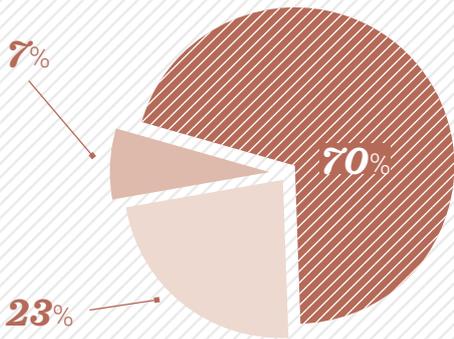
NOTRE PROFESSION

12 500

AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE

+ 500

AGENTS GÉNÉRAUX DEPUIS 2019



Exercent en individuel Exercent à 2 Exercent à 3 ou +

Agents



49 ANS EN MOYENNE



20% SONT DES FEMMES



COMMISSIONNEMENT

317 k€ EN MOYENNE

Nouveaux agents



39 ANS EN MOYENNE



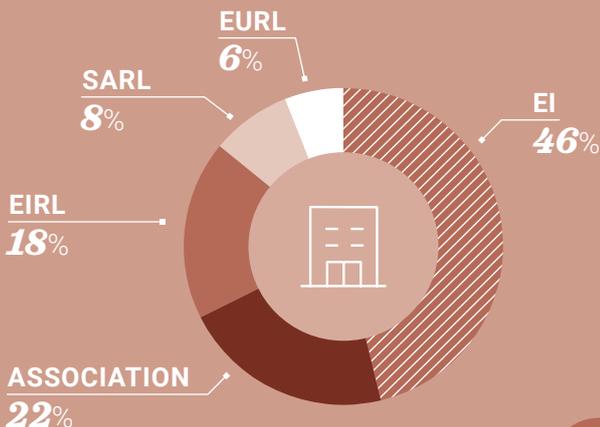
30% SONT DES FEMMES

987 EN 2021

830 PAR AN DEPUIS 5 ANS



MODES D'EXERCICES



22%

DES AGENTS GÉNÉRAUX SONGENT À MODIFIER LEUR MODE D'EXERCICE

30%

DES AGENTS EN ASSOCIATION SONT DANS CETTE SITUATION



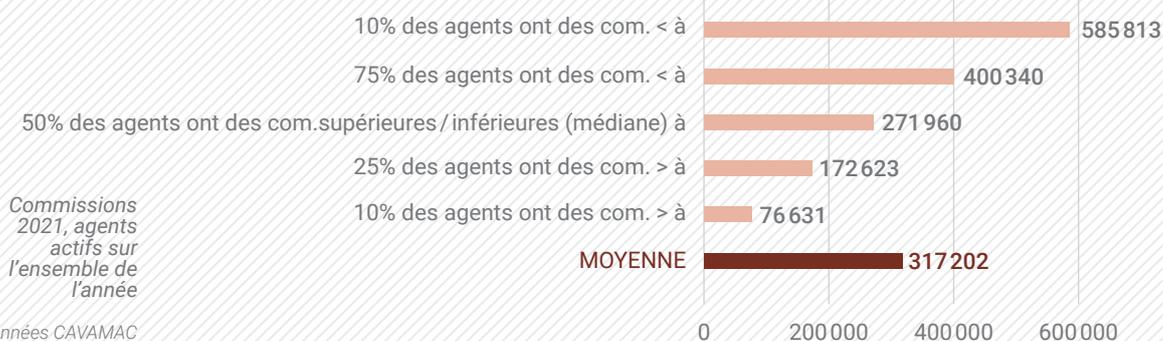
DISTRIBUTION DES COMMISSIONS

3,6 MDS€
EN 2022

+ 2,3%
PAR AN EN MOYENNE DEPUIS 2015

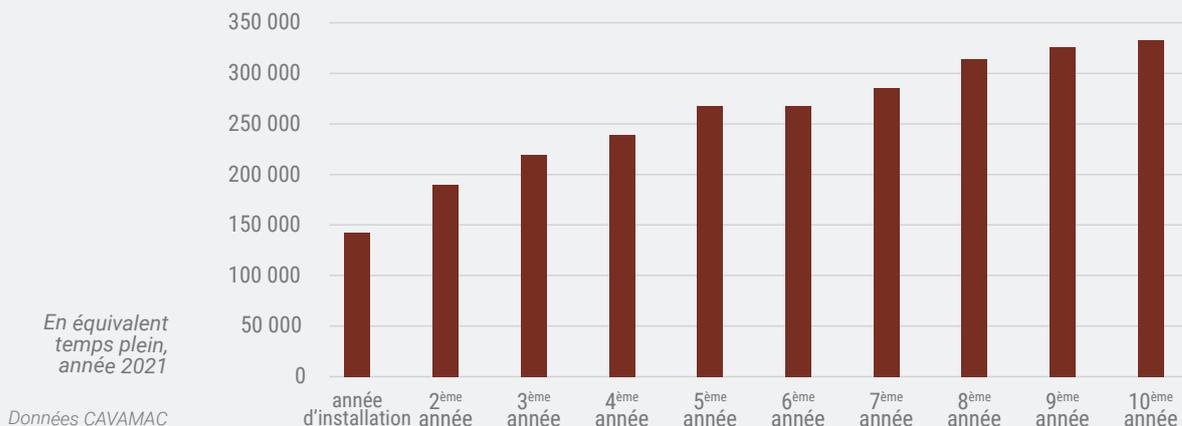
DONT
+ 9,4% DEPUIS 2020

RÉPARTITION DES AGENTS GÉNÉRAUX SELON LEUR NIVEAU DE COMMISSIONNEMENT



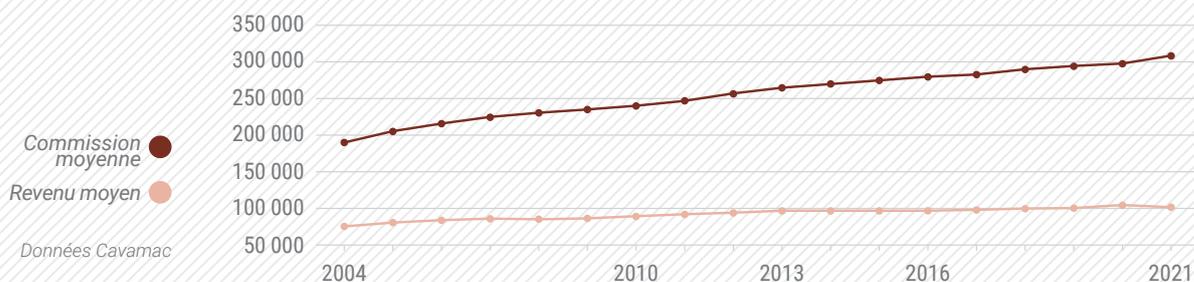
25% des commissions sont inférieures à 172 K€.

COMMISSIONS MOYENNES SELON L'ANCIENNETÉ



Les commissions se stabilisent en moyenne autour de 330/350 K€ après 10 ans d'ancienneté.

ÉVOLUTION COMPARÉE DES COMMISSIONS MOYENNES ET DES REVENUS MOYENS



Les commissions augmentent plus vite que les revenus. Le rapport entre les commissions et les revenus (3 en 2021 contre 2,5 en 2004) se dégrade lentement sous l'effet d'une augmentation des charges plus rapides que celle des commissions. Ce phénomène touche tous les agents.

3

Les agences

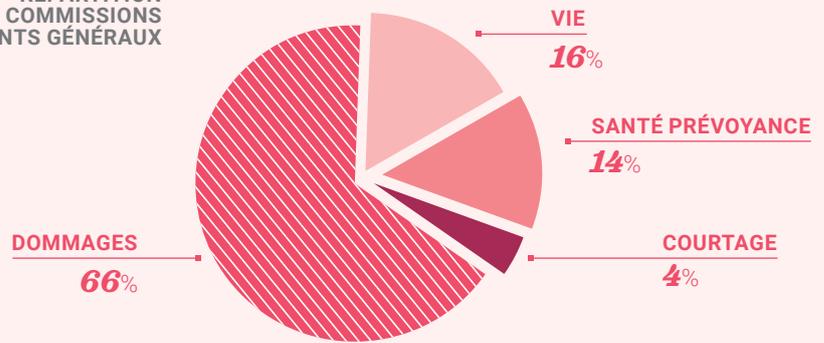




NOMBRE D'AGENCES

9 500

RÉPARTITION DES COMMISSIONS DES AGENTS GÉNÉRAUX



66% du commissionnement des agents généraux provient de l'activité dommages.

en savoir +

Répartition des activités des agences sur la base du commissionnement global p.10

RÉPARTITION DÉTAILLÉE DES SALARIÉS PAR CLASSES DES AGENCES

CLASSES	AGENCES	SALARIÉS
C1: 0 À 145 K€	18%	1 200
C2: 145 K€ À 280 K€	21%	4 200
C3: 280 K€ À 460 K€	35%	6 500
C4: + DE 460 K€	26%	14 100
TOTAL	100%	26 000

% AGENCES QUI ONT UNE PERSPECTIVE DE RECRUTEMENT



Environ 26 000 salariés (CDI, CDD et alternants) travaillent dans les agences, dont plus de 50% dans celles qui ont un commissionnement supérieur à 460 K€ (soit 26% des agences).

AGENCES AYANT AU MOINS 1 SALARIÉ



AGENCES AYANT 4 SALARIÉS ET +



18%

ont un commissionnement moyen inférieur à 145 K€



26%

ont un commissionnement estimé à 740 K€ par an

Cela représente 2 500 agences avec 14 100 salariés

en savoir +

Agences et effectifs p.22

RÉPARTITION DES ACTIVITÉS DES AGENCES SUR LA BASE DU COMMISSIONNEMENT GLOBAL

	 NOMBRE D'AGENCES	 % AGENCES	 POIDS DES COMMISSIONS EN %
PRÉSENTES EN DOMMAGES, SANTÉ PRÉVOYANCE ET VIE	6 200	65%	78%
<i>DONT PLUS DE 75% EN DOMMAGES ⁽¹⁾</i>	3 800	40%	48%
<i>DONT 50 À 75% DE DOMMAGES</i>	2 000	21%	25%
<i>DONT MOINS DE 50% DE DOMMAGES</i>	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%

⁽¹⁾ 3 800 + 900 + 400 = 5 100 agences



7 700

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

QUI RÉALISENT
+ DE 50% DE LEUR COMMISSIONNEMENT
DANS CETTE ACTIVITÉ



1 800

AGENCES SPÉCIALISÉES EN VIE

QUI RÉALISENT
+ DE 40% DE LEUR COMMISSIONNEMENT
DANS CETTE ACTIVITÉ



Le modèle dominant est l'agence qui couvre tous les types de risque avec un poids majoritaire pour l'activité dommages.

Il n'y a pas un profil type, qui combinerait dans des proportions équilibrées les différents produits mais des agences de tailles assez diverses avec des profils plus ou moins spécialisés.



L'ACTIVITÉ DOMMAGES



COMMISSIONNEMENT

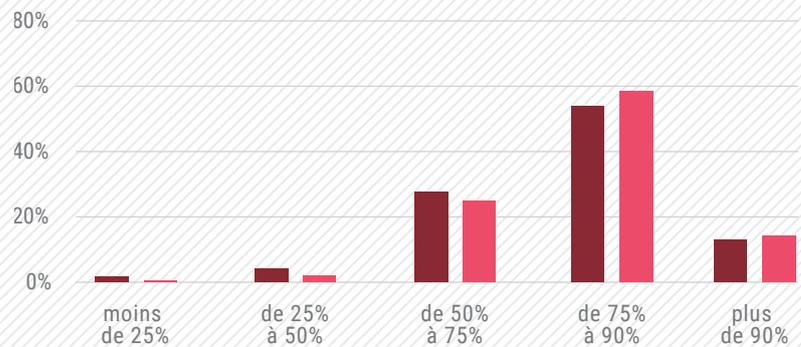
2 450 M€

RÉPARTITION DES AGENCES EN FONCTION DU POIDS DE LEUR ACTIVITÉ DOMMAGES DANS LEUR COMMISSIONNEMENT TOTAL

Agences 
Commissions dommages 



Enquête 2023 agéa



Parmi les agences réalisant au moins 25% de commissionnement en dommages, 6 200 d'entre elles réalisent plus de 50% de leur commissionnement avec cette activité. Elles représentent 97% des commissions totales.

2 100 agences réalisent à elles seules 58% des commissions en dommages et ont un commissionnement supérieur à 460 K euros.

en savoir +

Les agences spécialisées en dommages p.15

SUR LA BASE DU COMMISSIONNEMENT GLOBAL



L'ACTIVITÉ
VIE



COMMISSIONNEMENT

550 M€

Le marché vie des agents se sépare en deux grands groupes.

D'UNE PART

6 700 AGENCES SPÉCIALISÉES
EN DOMMAGES*
RÉALISENT

60% DU COMMISSIONNEMENT
VIE GLOBAL

* dont le poids du commissionnement
réalisé en vie n'excède pas 25%

D'AUTRE PART

1 800 AGENCES
RÉALISENT

+ de 40% DE LEUR COMMISSIONNEMENT
DE L'ACTIVITÉ VIE

REPRÉSENTENT

40% DES COMMISSIONS VIE DE LA PROFESSION

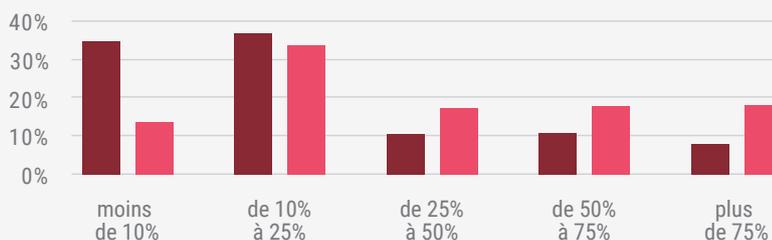


Peu d'agents généraux sont uniquement centrés sur la vie, ils la complètent le plus souvent avec une activité santé et prévoyance.

1 000 agences sont absentes de cette activité.

RÉPARTITION DES AGENCES
AYANT UNE ACTIVITÉ VIE
EN FONCTION DU POIDS
DE CETTE ACTIVITÉ

Agences 
Commissions vie 



Le commissionnement moyen en vie est de 63 K€ par agence.

Un nombre significatif d'agences y réalise un commissionnement résiduel.

C'est pourquoi le commissionnement moyen en vie par agence est plus bas que celui des agences spécialisées en vie.

en savoir +

Les agences spécialisées en vie p.19



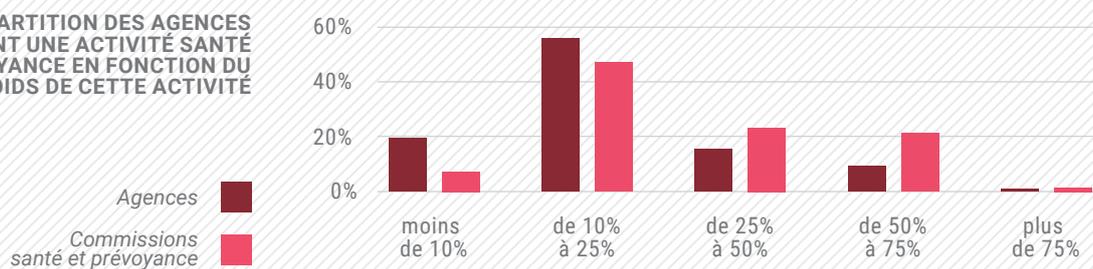
L'ACTIVITÉ SANTÉ ET PRÉVOYANCE



COMMISSIONNEMENT

600 M€

RÉPARTITION DES AGENCES AYANT UNE ACTIVITÉ SANTÉ PRÉVOYANCE EN FONCTION DU POIDS DE CETTE ACTIVITÉ



À la différence du dommages, très concentré sur des agences qui en tirent la majorité de leur commissionnement, la santé/prévoyance est très répandue mais elle est très majoritairement une activité accessoire.

À l'exception d'une certaine d'agences spécialisées, cette activité est combinée avec l'épargne et, dans une moindre mesure, le dommages.

Le commissionnement moyen en santé et prévoyance est de 67 K€ euros par agence.

Cependant l'essentiel du commissionnement en santé et prévoyance est le fait d'agences spécialisées en dommages.

LES AGENCES *spécialisées*



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.



LES NOUVELLES AFFAIRES

61%

proviennent des recommandations

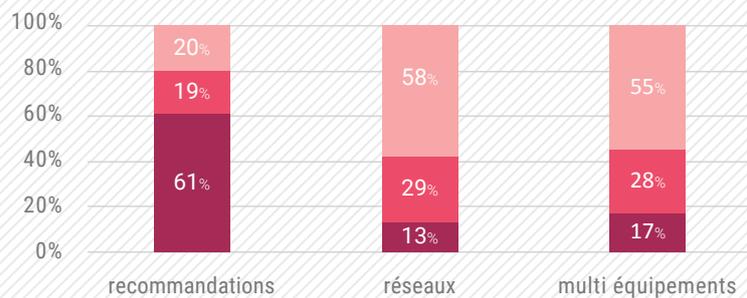
citées

EN PREMIER CHOIX pour **61%**

en DEUXIÈME CHOIX pour **19%**

MODE DE CONTACT DES NOUVEAUX CLIENTS

- Premier mode de contact privilégié
- Deuxième mode de contact privilégié
- Autres modes de contact



Les recommandations représentent de très loin le mode de contact privilégié pour acquérir de nouvelles affaires.

Par ailleurs, les leads compagnies et les leads achetés auprès de prestataires apparaissent seulement en quatrième et cinquième position.

Toutefois, ils sont utilisés dans les grands réseaux.



COMMISSIONNEMENT

348 K€
EN MOYENNE

des disparités importantes

CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT DOMMAGES MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145K€	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



33% des agences ont un commissionnement compris entre 280 K€ à 460 K€.
Leur commissionnement moyen est de 280 000 euros pour 1 800 clients.

	NOMBRE AGENCES	COMMISSIONNEMENT TOTAL MOYEN	DOMMAGES ⁽¹⁾	NB MOYEN DE CLIENTS	% ENTREPRISES
DE 460 À 600 K€	500	530 K€	82,94%	2 600	35,09%
DE 600 À 750 K€	300	660 K€	82,80%	3 000	40,98%
DE 750 À 1 M€	250	860 K€	82,81%	3 800	39,90%
PLUS DE 1 M€	350	1 550 K€	83,31%	5 900	44,55%

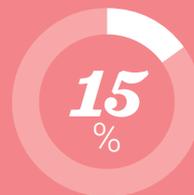
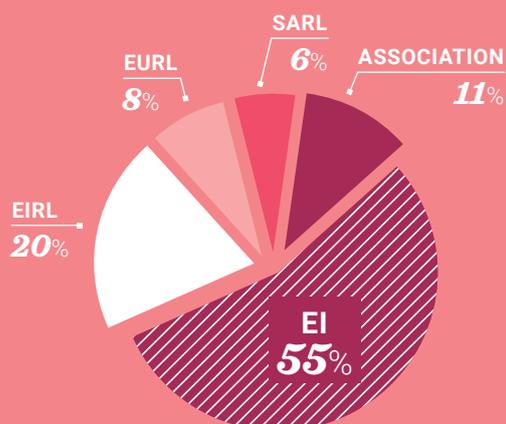
⁽¹⁾ 7% des agences ont un commissionnement issu de l'activité vie et 9,5% de l'activité santé et prévoyance.



1 400 agences ont un commissionnement supérieur à 460 K€ et 350 d'entre elles ont un commissionnement supérieur à 1 M€.



MODES D'EXERCICES



réfléchissent à modifier leur structure



ENVISAGENT LA SARL EN FORME JURIDIQUE

RÉPARTITION DES SALARIÉS (CDI, CDD ET ALTERNANTS) SELON LE COMMISSIONNEMENT



EFFECTIFS (AGENTS ET SALARIÉS) PAR RAPPORT AU COMMISSIONNEMENT MOYEN PAR CLASSE

CLASSES	NOMBRE TOTAUX D'EFFECTIFS	COMMISSIONNEMENT MOYEN / EFFECTIFS
C1: 0 À 145 K€	1 350	48 K€
C2: 145 K€ À 280 K€	4 000	68 K€
C3: 280 K€ À 460 K€	6 000	97 K€
C4: + DE 460 K€	11 200	107 K€



Près de 60% des salariés et alternants (16 600) travaillent dans des agences ayant un commissionnement moyen supérieur à 460 K€ (C4).

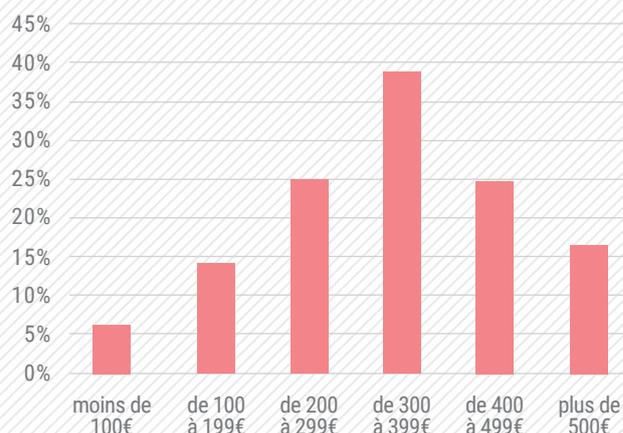
RÉPARTITION DES CLIENTS PAR RAPPORT AU COMMISSIONNEMENT

CLASSES	NOMBRE DE CLIENTS	COMMISSIONNEMENT MOYEN / CLIENT
C1: 0 À 145 K€	860	119€
C2: 145 K€ À 280 K€	1 400	143€
C3: 280 K€ À 460 K€	1 800	185€
C4: + DE 460 K€	3 700	232€
TOTAL	2 100	197€



En moyenne, les agents ont 2 100 clients.

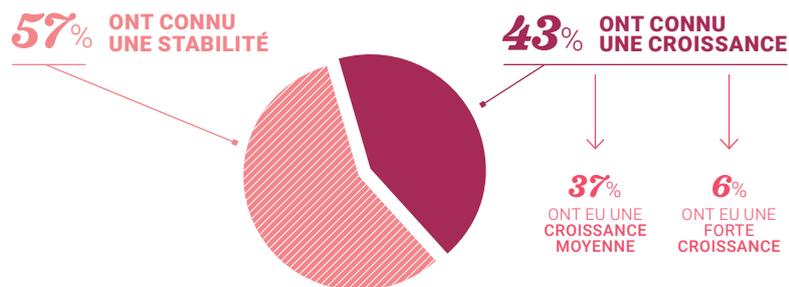
RÉPARTITION DES AGENCES SELON LE COMMISSIONNEMENT MOYEN PAR CLIENT



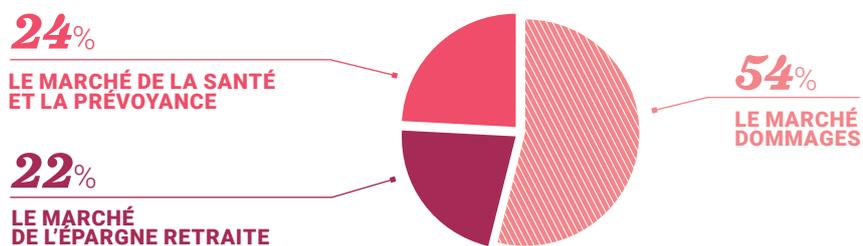


BILAN & PERSPECTIVES

*Durant les trois dernières années,
les commissions des agences,
pour...*



*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

1 800

REPRÉSENTANT



COMMISSIONS
TOTALES



COMMISSIONS
VIE



COMMISSIONS
SANTÉ PRÉVOYANCE



COMMISSIONS
DOMMAGES



1 M

DE CLIENTS



1 100

SALARIÉS

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



COMMISSIONNEMENT

120 K€
EN MOYENNE

*des disparités
importantes*

Commissionnement moyen / client = 343 euros

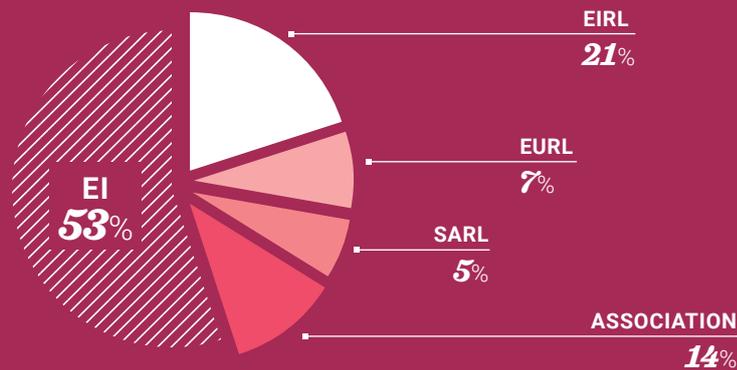
CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT VIE MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145 K€	67%	60 K€	84 K€	270
C2 : 145 K€ À 280 K€	13%	120 K€	200 K€	680
C3 : 280 K€ À 460 K€	10%	205 K€	355 K€	1 120
C4 : + DE 460 K€	10%	440 K€	700 K€	1 610
MOYENNE		120 K€	185 K€	540



2/3 des agences ont un commissionnement inférieur à 145 K€. Leur commissionnement moyen est de 60 000 euros pour 270 clients.



MODES D'EXERCICES



Un agent sur trois réfléchit à modifier son statut

29
%

RÉFLÉCHISSENT À UN PROJET DE SARL



LES NOUVELLES AFFAIRES

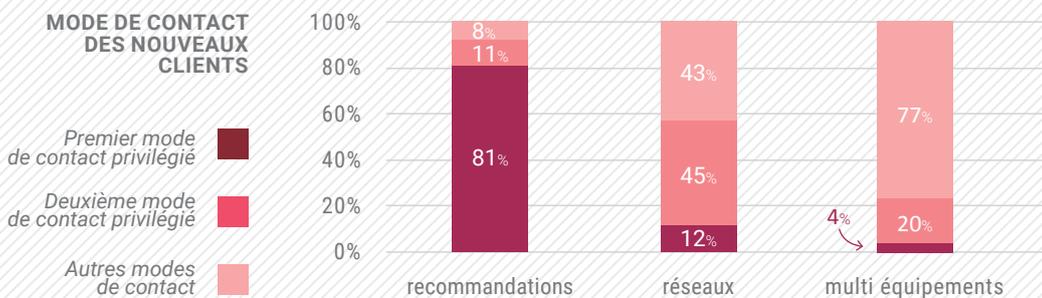
81
%

proviennent de recommandations

citées

EN PREMIER CHOIX pour **81%**

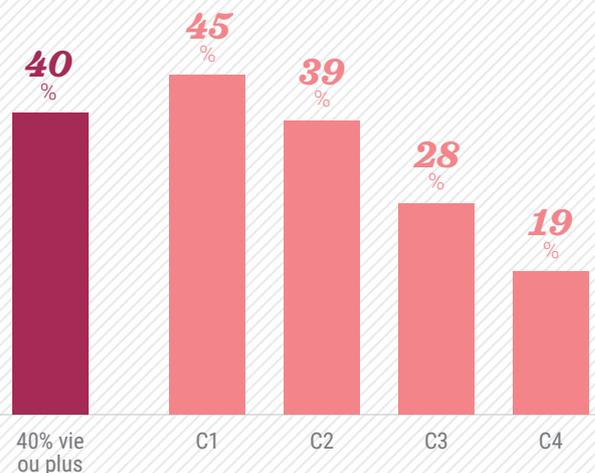
en DEUXIÈME CHOIX pour **11%**



Les réseaux sont également utilisés dans un cas sur deux par les agences vie mais rarement comme outil de prospection.

Le rachat de portefeuille au centre des stratégies de développement pour 40% des agences spécialisées en vie

Ce taux monte à 45% pour les agences ayant un commissionnement inférieur à 145 K€ (C1).



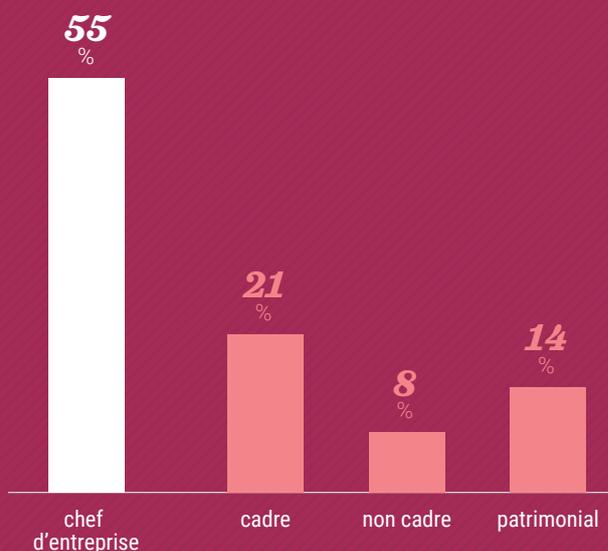
Plus d'un client sur deux est chef d'entreprise

76% des clients sont chefs d'entreprise ou cadres

VS

50% en moyenne pour l'ensemble des agences

55% des clients sont des chefs d'entreprises. 14% des clients sont qualifiés de "Patrimonial" par les agents



BILAN & PERSPECTIVES

Durant les trois dernières années,

66% DES AGENTS ONT CONNU UNE STABILITÉ DE LEURS COMMISSIONS



23% DES AGENTS ONT CONNU UNE CROISSANCE DE LEURS COMMISSIONS

11% DES AGENTS ONT CONNU UNE BAISSÉ DE LEURS COMMISSIONS

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.

4

Agences & effectifs

9 500 AGENCES

26 000 SALARIÉS (CDI, CDD ET ALTERNANTS)

23 000 CDI

2 500 ALTERNANTS

aucun salarié



1 700 AGENCES

129 K€ DE COMMISSIONS PERÇUS PAR AN

6% PART DU COMMISSIONNEMENT TOTAL



22% DU COMMISSIONNEMENT VIE

2% DU COMMISSIONNEMENT DOMMAGES



385 CLIENTS EN MOYENNE

330 € DE CA MOYEN / CLIENT



33% ONT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT EN COURS

4 salarié et +



2 500 AGENCES

740 K€ DE COMMISSIONS PERÇUS PAR AN

50% PART DU COMMISSIONNEMENT TOTAL



36% DU COMMISSIONNEMENT VIE

56% DU COMMISSIONNEMENT DOMMAGES



450 CLIENTS EN MOYENNE

210 € DE CA MOYEN / CLIENT

120 K€ PAR SALARIÉ



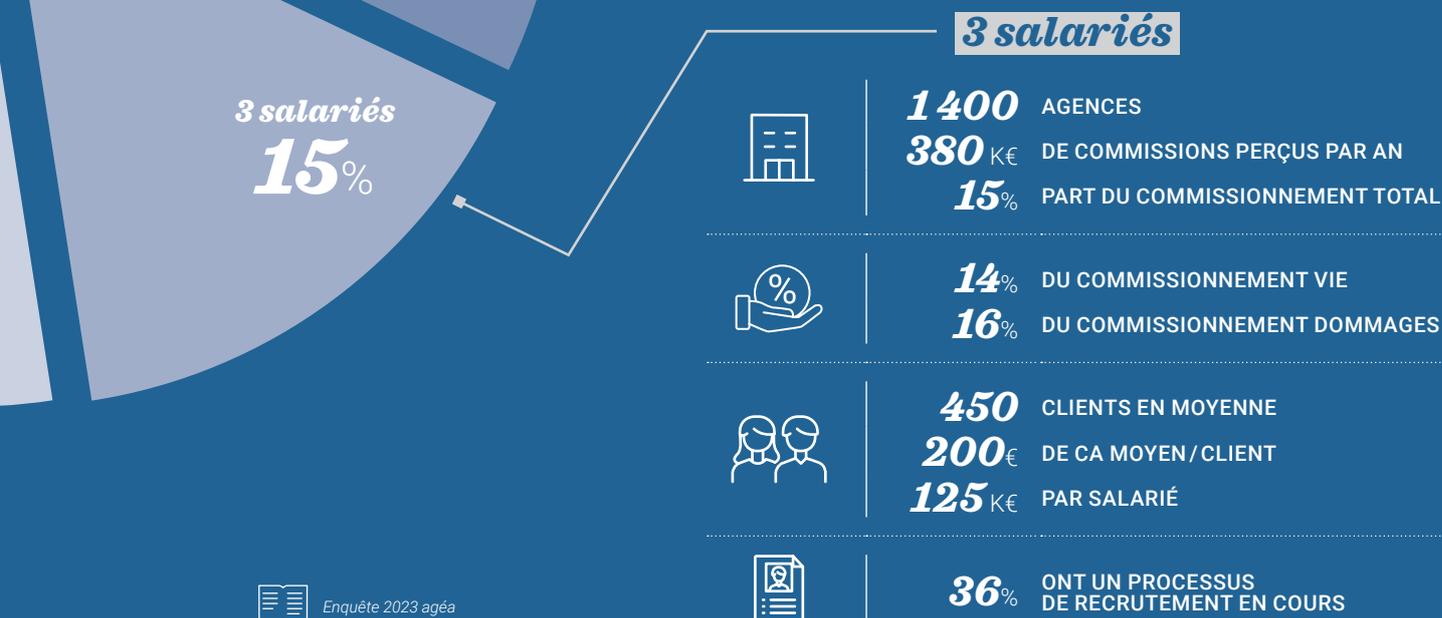
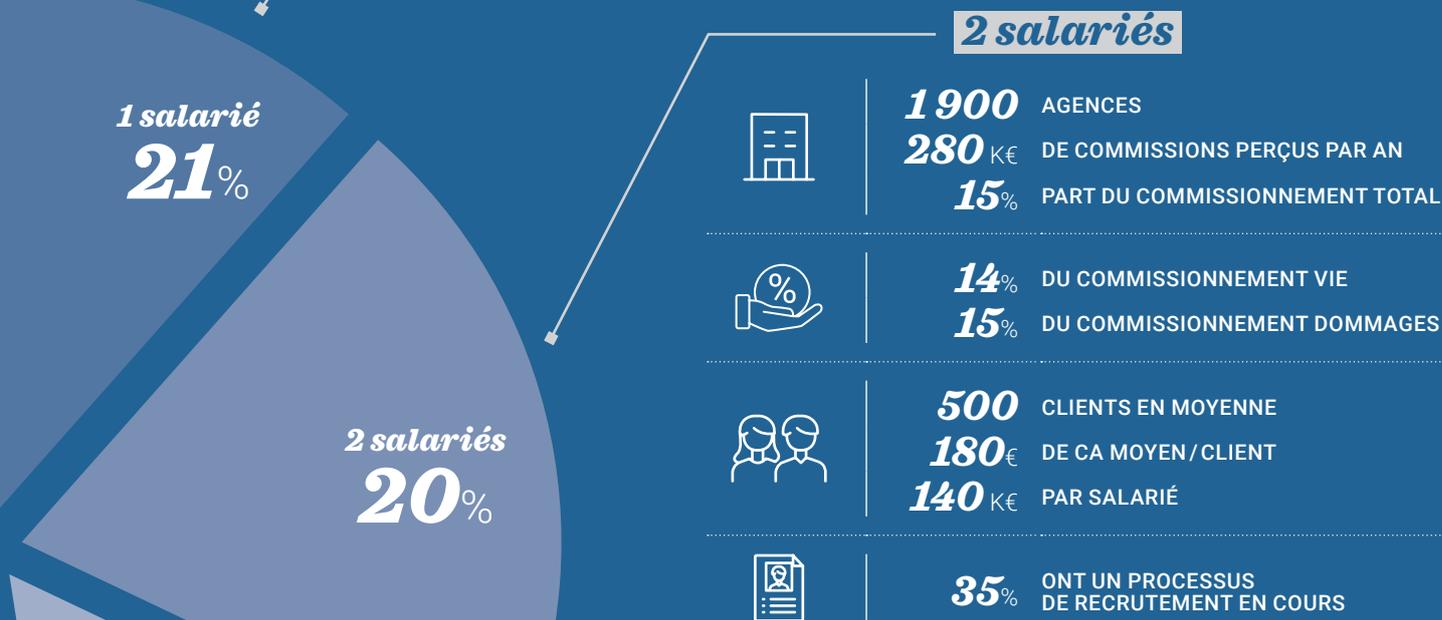
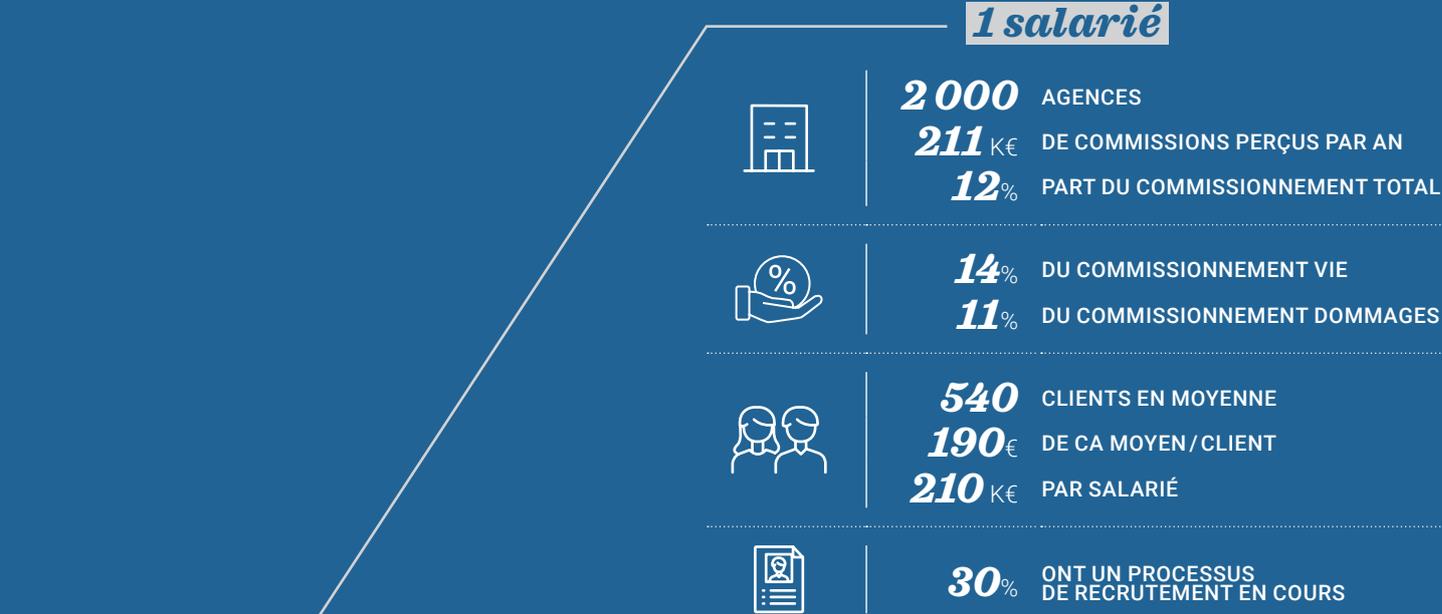
48% ONT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT EN COURS

aucun salarié

18%

4 salariés et +

26%



5

Dynamiques territoriales



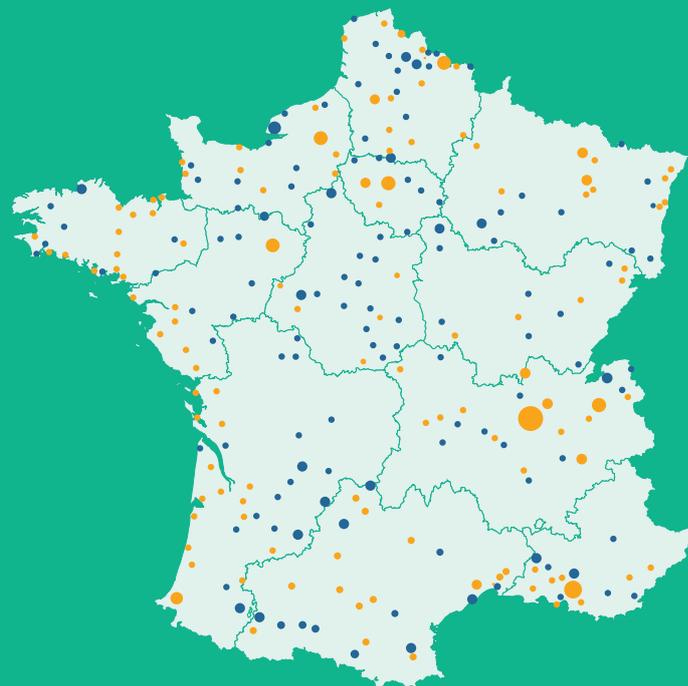
L'apparente stabilité du nombre d'agents cache des évolutions très différentes sur le territoire. à partir du milieu des années 2010, la profession s'était profondément réorganisée au niveau local en fermant de nombreuses agences et en se concentrant sur des agences de plus grandes tailles.

L'après 2015 montre une rupture avec cette tendance : une réappropriation de certaines zones géographiques en lien avec la croissance démographique (l'arc atlantique par exemple) ou certains bassins de vie dans le nord de la France. La profession s'adapte ainsi rapidement aux nouvelles données économiques et démographiques des territoires

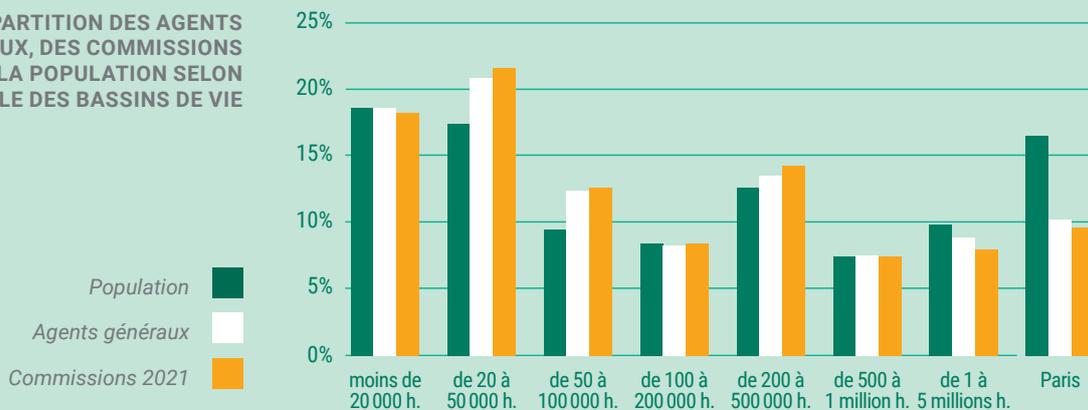
VARIATION DU NOMBRE D'AGENTS ENTRE 2015 ET 2021

La taille des points est proportionnelle à l'évolution du nombre d'agents

Hausse nette ●
Baisse nette ●



RÉPARTITION DES AGENTS GÉNÉRAUX, DES COMMISSIONS ET DE LA POPULATION SELON LA TAILLE DES BASSINS DE VIE

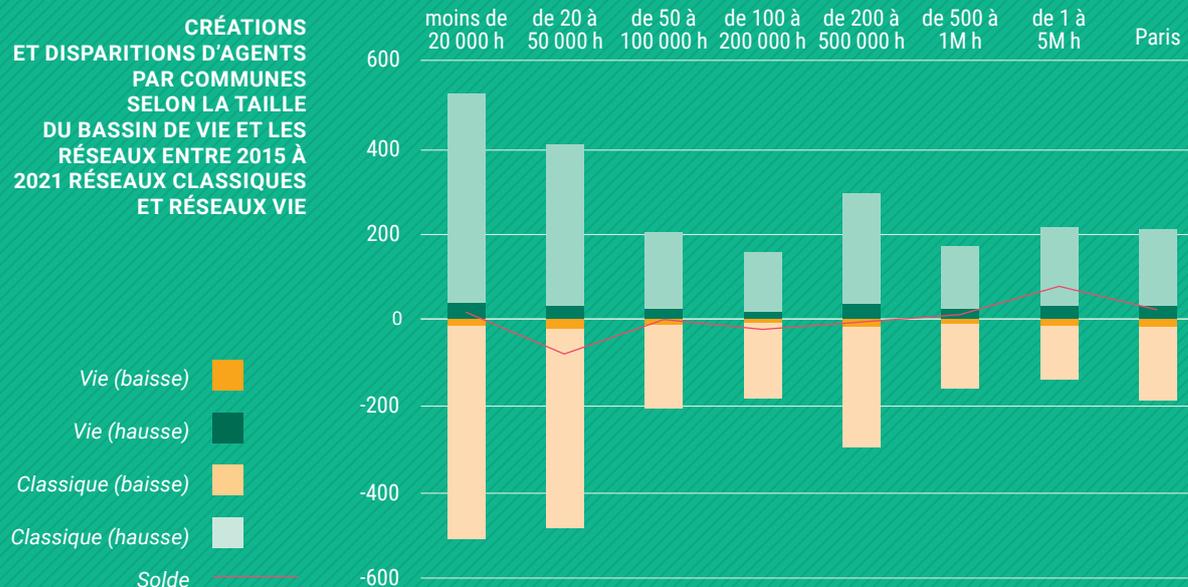


Les agents généraux couvrent l'ensemble du territoire.

Ils sont plus nombreux par rapport à la population dans les bassins de vie compris entre 20 et 50 000 habitants.

Les bassins de vie de moins de 20 000 habitants regroupent 18% de la population, 18% des agents et 17% des commissions totales

**CRÉATIONS
ET DISPARITIONS D'AGENTS
PAR COMMUNES
SELON LA TAILLE
DU BASSIN DE VIE ET LES
RÉSEAUX ENTRE 2015 À
2021 RÉSEAUX CLASSIQUES
ET RÉSEAUX VIE**



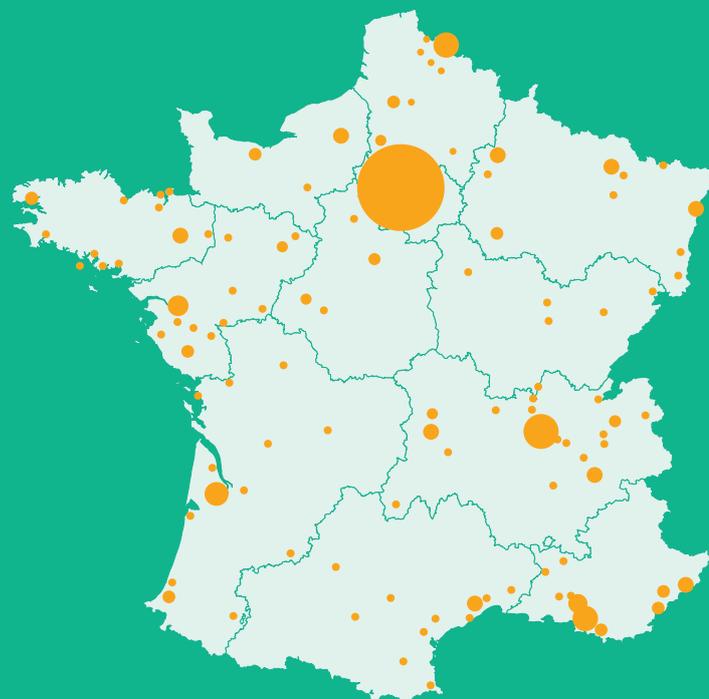
La stabilité du nombre d'agents généraux entre 2015 et 2021 masque de fortes évolutions au niveau des territoires avec de nombreuses créations / disparitions d'agents au niveau local (bassins de vie).

Entre 2015 à 2021, le nombre d'agents a augmenté de 20. Dans les bassins de vie de moins de 20 000 habitants, le solde entre créations et disparitions est équilibré 500 créations et 500 disparitions. Le solde est légèrement positif dans les bassins de vie de plus de 1 million d'habitants (hors Paris).

**RÉPARTITION DU NOMBRE
D'AGENTS VIE EN 2021**

La taille des points est proportionnelle au nombre d'agents vie

Calculs CAVAMAC



Les agents vie se sont disséminés en 15 ans sur l'ensemble du territoire. Ils étaient concentrés sur le bassin de vie de Paris et les grandes métropoles. Les agents vie des réseaux spécialisés sont aujourd'hui présents dans tous les bassins de vie qui concentrent l'activité économique des territoires.

6

Objectifs & méthodologie de l'Observatoire

Pour 2023, l'objectif premier était de centrer l'observatoire sur les agents spécialisés en assurances de personnes. Il a cependant été étendu à tous les agents réalisant une activité en assurances de personnes et pas seulement aux réseaux spécialisés.

À noter que l'angle choisit pour cet observatoire est l'étude des agences et les différentes activités et spécialisations de celles-ci (dommages, vie, et santé et prévoyance).

POURQUOI ?

- Alimenter la profession en chiffres et éléments d'analyse économique
- Construire progressivement une profondeur de données dans la durée
- Permettre aux agents généraux de se positionner dans leur secteur et de mieux appréhender et maîtriser le business model "agence générale" pour les guider dans le pilotage de leur entreprise et leurs discussion avec leur mandante

COMMENT ?

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.

Aussi, une grande enquête "Observatoire économique des Agents Généraux spécialisés dans l'asurances de personnes" a été conduite pour recueillir des données complémentaires.

L'ensemble des agents généraux ont reçu ladite enquête le 14 mars - 13% des agents généraux ont répondu.

BASSIN DE VIE

Le bassin de vie est le plus petit territoire sur lequel les habitants ont accès aux équipements et services les plus courants. Les services et équipements de la vie courante servant à définir les bassins de vie regroupent les commerces, les services aux particuliers, l'enseignement, la santé, le sport et les loisirs et les transports. Le découpage de la France en 1700 "bassins de vie" a été réalisé pour faciliter la compréhension de la structuration du territoire de la France hexagonale.

EIRL

Entreprise individuelle à responsabilité limitée

EI

Entreprise individuelle

EURL

Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

SARL

Société à responsabilité limitée

ASSOCIATION

SPEC, SPMG, SDF...



agēa est la Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance, association régie par les dispositions des articles L. 2131-1 et suivants du Code du travail, dont le siège social est situé au 30, rue Olivier Noyer 75014 Paris, inscrite au répertoire SIRENE de l'INSEE sous le numéro 784702524 (00140) - Code APE 9411Z - numéro de TVA intracommunautaire FR34 784702524. Tél : 01 70 98 48 00 - www.agea.fr - Conception-réalisation : C'Bo graphisme / Catherine Bonard. Photos : Drazen_, sefa ozel, Weekend Images Inc.