

# Observatoire économique

DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



ÉDITION **2022**



agēa

agent  
général  
d'assurance

EN PARTENARIAT  
AVEC



# Agent général, une profession dynamique !

**R**éaliser et partager un observatoire économique annuel est le signe d'une profession mature et maîtresse de son avenir.

**Au plan macro-économique, les 11900 agents généraux et leurs 26 000 salariés ont fait preuve d'un dynamisme certain ces dernières années. Au quotidien et dans chaque commune, ils conseillent et accompagnent leurs clients particuliers ou professionnels et constituent ainsi une force économique et territoriale.**

Depuis trois années, le nombre d'agents généraux est reparti à la hausse, portée par la volonté des entreprises d'assurance qui les mandatent de s'appuyer sur ces réseaux performants. Ce dynamisme démographique est, notamment, caractérisé par le fort développement des réseaux d'agents généraux spécialisés en assurance de personnes - signe de la pertinence d'un positionnement sur ces marchés en croissance. Lorsque cette volonté stratégique des compagnies rencontre des ambitions entrepreneuriales individuelles ou collectives, le succès est au rendez-vous. De même que la croissance des effectifs salariés en agence.

La profession est à l'orée de transformations de ses modes d'exercice. D'une part, l'augmentation des associations d'agents généraux révèle un changement d'échelle des agences d'assurance - 35% des agences sont pilotées par deux agents généraux ou plus. D'autre part, la création d'entreprises individuelles en assurance de personnes continue.

Par ailleurs, les agents généraux continuent de s'inscrire majoritairement dans une dynamique de croissance économique. Le chiffre d'affaires moyen se situe à 505 000€ et pour un agent exerçant seul à 329 000€ - en augmentation régulière.

Au niveau micro-économique, l'Observatoire économique des agents entend donner des clefs de lecture aux créateurs et aux repreneurs d'agences d'assurance ainsi qu'aux chefs d'entreprise en fonction. Mettre à disposition des ratios économiques liés à la clientèle, au chiffre d'affaires ou aux frais généraux permettra un meilleur pilotage de chaque agence d'assurance par son (ou ses) dirigeants.

La publication de l'Observatoire entend ainsi marquer la volonté de la profession de prendre en main son avenir. Ces données confirment la nécessité d'ouvrir largement la palette des modes d'exercice (ex: EURL, SARL...) pour permettre la continuation de 11 900 projets différents et le déploiement de nouveaux projets d'entrepreneurs. Ces données publiques permettront, également à agéa, aux unions professionnelles et aux agents généraux pris individuellement d'avoir un dialogue constructif et factuel avec France Assureurs et les compagnies d'assurance. C'est cela le vrai pouvoir des chiffres!



*Pascal Chapelon,*  
Président d'agéa

# Sommaire



**1** NOTRE CARTE  
D'IDENTITÉ p.6

**2** NOS CLIENTS p.7

**3** NOS AGENCES p.10



**4** NOS PERSPECTIVES  
& LEVIERS DE CROISSANCE p.16

**5** OBJECTIFS  
& MÉTHODOLOGIE  
DE L'OBSERVATOIRE p.17

**6** GLOSSAIRE p.18

## Carte d'identité Agent



**11 900**

AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



DONT **2 000**

SPÉCIALISÉS VIE



**900**

NOMINATIONS  
PAR AN, DEPUIS 3 ANS

700 par an sur les 10 années précédentes

### PROFIL AGENT



**49** ANS  
EN MOYENNE



**1/5** EST  
UNE FEMME

1/10 en 2005

### PROFIL NOUVEL AGENT



**40** ANS  
EN MOYENNE



**1/3** EST  
UNE FEMME

1/6 en 2005

## Nos clients



### LES PARTICULIERS REPRÉSENTENT



**2/3** DE NOS CLIENTS



DE NOS COMMISSIONS



DE NOTRE TEMPS



### LES PROFESSIONNELS REPRÉSENTENT



DES CLIENTS



DES COMMISSIONS



POUR **25%**  
DES AGENCES  
LES PLUS GROSSES  
(-> à 736 K€ de commissions)

Notre développement passe par  
**le marché des professionnels**

DEPUIS  
**3 ANS**



**Forte  
croissance**  
SUR CE MARCHÉ

POUR



**1 agence  
sur 2**



**1 agence sur 5**  
A CONNU UNE FORTE CROISSANCE  
SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS

### Délégation des sinistres

Marché  
des particuliers

### Le marché des professionnels

Sans  
délégation

les +

Les  
particuliers

2,3

**2,4**

CONTRATS  
PAR CLIENT

**3,2**

2,3

13,1%

**12,4**  
%

TAUX DE  
RÉSILIATION

**9,2**  
%

13,1%

21,7%

**24,4**  
%

NOUVEAUX  
CLIENTS  
par recommandation

TAUX DE  
TRANSFORMATION

**46**  
%

41%

NOTRE ACTIVITÉ  
MAJORITAIRE  
RESTE PORTÉE PAR

AGENCES  
TOUTES  
TAILLES

**L'IARD\***



**78**  
%

DE NOS  
COMMISSIONS



**75**  
%

DE NOTRE  
TEMPS



17% Assurance vie



5% Courtage, banque  
& autres

## Nos agences

**65%**

DES AGENTS EXERCENT EN INDIVIDUEL



**24%**

DES AGENTS TRAVAILLENT À 2

**11%**

DES AGENTS TRAVAILLENT À 3 OU +

Nos agences sont majoritairement des **Entreprises individuelles**

EI  
**60,2%**



EIRL  
**22,4%**

SARL  
**13,2%**

EURL  
**4,2%**

### NOS ENTREPRISES



**505 K€\***  
CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN



**67%**  
TAUX DE CHARGES GLOBAL

RÉMUNÉRATION GLOBALE ANNUELLE MOYENNE AVANT IMPÔT



**112 K€**

EN MOYENNE PAR AGENT

### NOS COLLABORATEURS



**3,8**  
COLLABORATEURS EN MOYENNE\*

**+ 7,5%**  
SUR LES 3 DERNIÈRES ANNÉES



**133 K€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR COLLABORATEUR

### NOS AGENTS SPÉCIALISÉS VIE



**120 K€\***  
CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN

RÉMUNÉRATION GLOBALE ANNUELLE MOYENNE AVANT IMPÔT



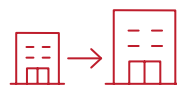
**61 K€**

EN MOYENNE PAR AGENT

## Nos perspectives & leviers de croissance

### PRÉVISIONS À 3 ANS

**40%** des agences



ENVISAGENT **une croissance forte** ou **très forte**

MARCHÉ DES PROFESSIONNELS  
Tous produits

MARCHÉ DES PARTICULIERS  
Assurances vie

**25%** des agents



ENVISAGENT **une croissance de leurs revenus**

**5%** des agents



ENVISAGENT **une baisse de leurs revenus**

### LES AGENTS ENVISAGENT



**47%**  
DE RECRUTER



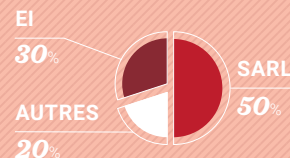
**61%**  
DE FORMER



**18%**  
DE RACHETER UN PORTEFEUILLE COMPLÉMENTAIRE



**17%**  
D'ENGAGER UN PROJET D'ASSOCIATION



\* Hors réseaux spécialisés vie

# 1

# Notre carte d'identité

## NOTRE PROFESSION

**11 900**  
AGENTS GÉNÉRAUX  
vs. 12 100 en 2010

~ **9 900**  
AGENTS GÉNÉRALISTES  
vs. 11 200 en 2010

~ **2 000**  
EN RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE\*  
vs. 900 en 2010

~ **900**  
NOMINATIONS / AN  
DEPUIS 3 ANS

vs. ~ 700 nominations par an sur les 10 années précédentes

DONT  
**35%**  
EN RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE\*

BASSIN DE VIE	RÉPARTITION DES AGENTS	AGENTS / 10 000 HAB.
MOINS DE 20 000 HAB.	<b>18%</b>	<b>1,6</b>
20 000 À 50 000 HAB.	<b>22%</b>	<b>2,1</b>
50 000 À 100 000 HAB.	<b>13%</b>	<b>2,4</b>
100 000 À 200 000 HAB.	<b>8%</b>	<b>1,9</b>
200 000 À 500 000 HAB.	<b>14%</b>	<b>1,9</b>
500 000 À 2M HAB.	<b>15%</b>	<b>1,6</b>
PARIS	<b>10%</b>	<b>1,1</b>

*Le nombre total des agents généraux remonte depuis 3 ans et devrait dépasser les 12 000 en 2022. Cette hausse se constate aussi bien pour les réseaux spécialisés vie que les réseaux généralistes. Par ailleurs, la profession emploie environ 26 000 salariés.*

## PORTRAIT ROBOT AGENT GÉNÉRAL

**49 ANS**  
EN MOYENNE

*Ce chiffre est stable sur les 15 dernières années.*

**47 ANS**  
EN MOYENNE  
POUR LES RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE\*

**1 AGENT SUR 2**  
A MOINS DE  
10 ANS D'ANCIENNETÉ



~ **20%**  
DE FEMMES  
Vs. 10% en 2005

**25%** EN RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE\*

6

## PORTRAIT ROBOT NOUVEL AGENT GÉNÉRAL

**40 ANS**  
EN MOYENNE

*Ce chiffre est relativement stable sur les 15 dernières années.*



~ **30%** DE FEMMES  
Vs. 16% en 2005

\* Les réseaux spécialisés vie sont les agents Axa prévoyance et patrimoine, Abelle Vie et les agents Le Conservateur

CAVAMAC

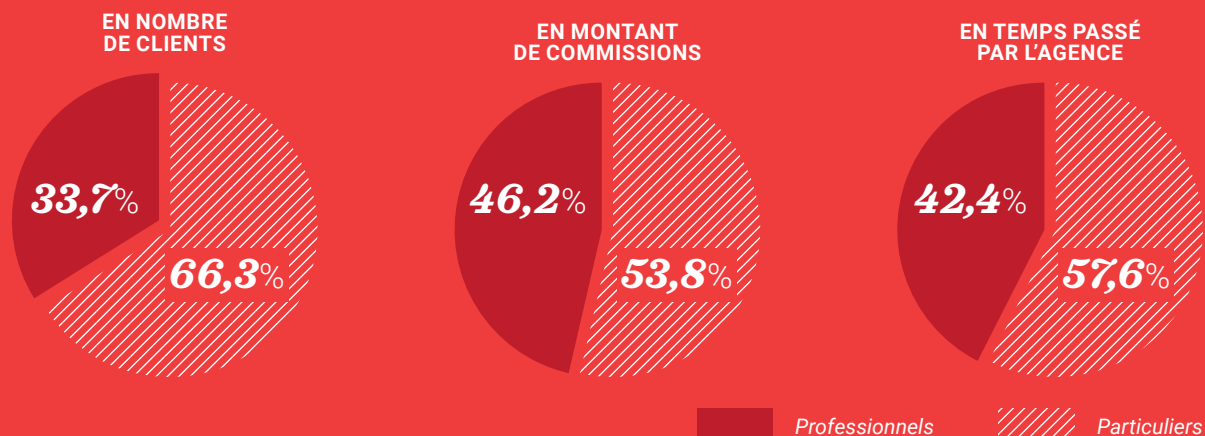
2

# *Nos clients*

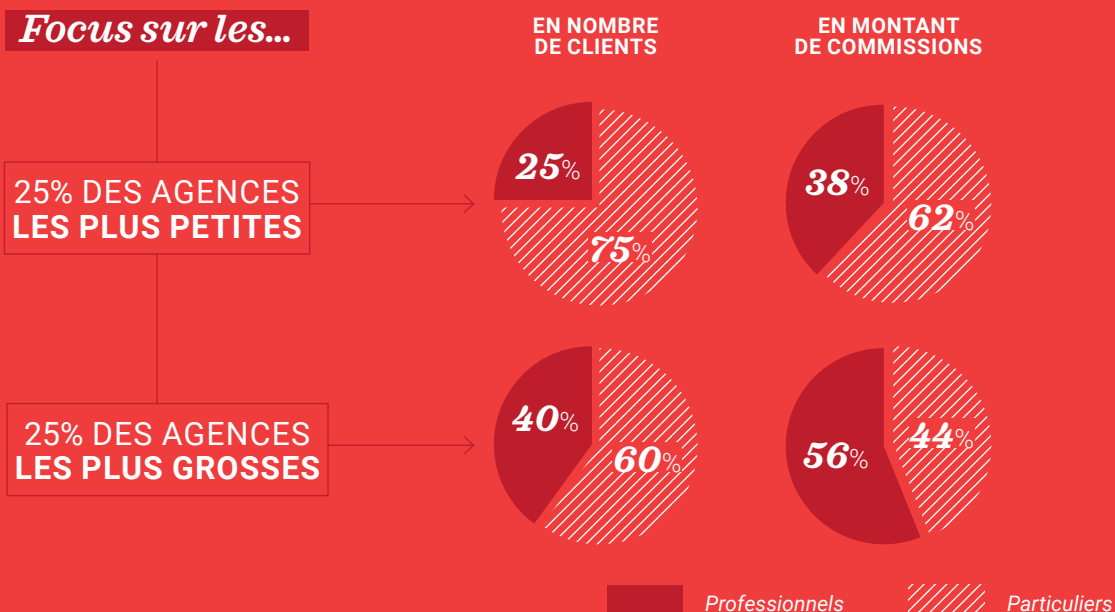


# PORTEFEUILLE

## Répartition entre clients particuliers et clients professionnels \*



### Focus sur les...



**49% des agences ont développé de façon significative leur portefeuille de clients professionnels et entreprises sur les 3 dernières années (pour 1 agence sur 3, cette croissance s'est située entre +5 et +15% et pour plus de 1 agence sur 10, cette croissance a été supérieure à +15%)**

**De façon très nette, le développement en termes de taille des agences est corrélé à la croissance de la part de la clientèle professionnelle dans le portefeuille.**



Les données présentées sur cette page ne sont valables que pour les réseaux généralistes, le nombre trop faible de réponses à l'enquête des réseaux spécialisés ne nous a pas permis de réaliser le même exercice.



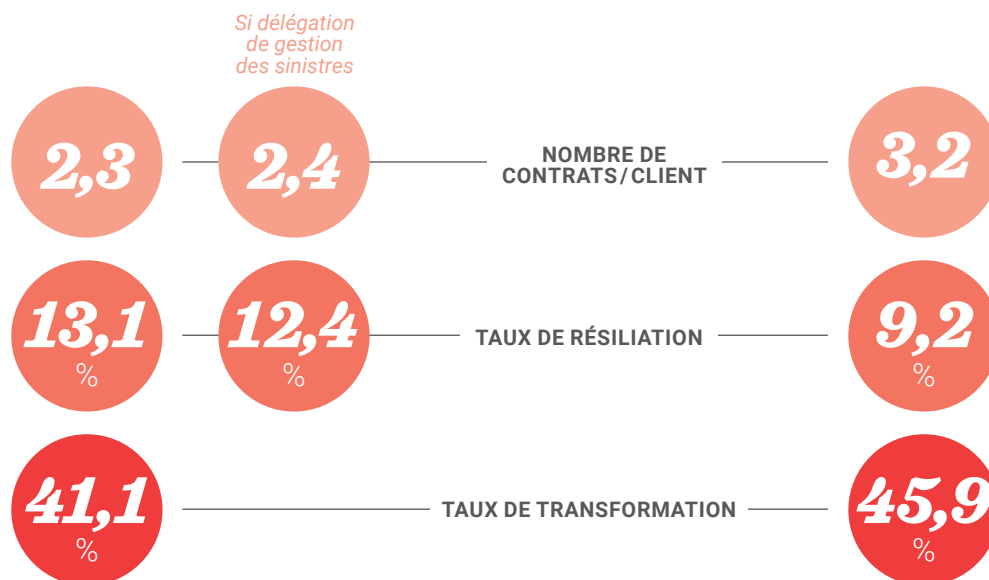
Enquête agéa  
Eurogroup Consulting



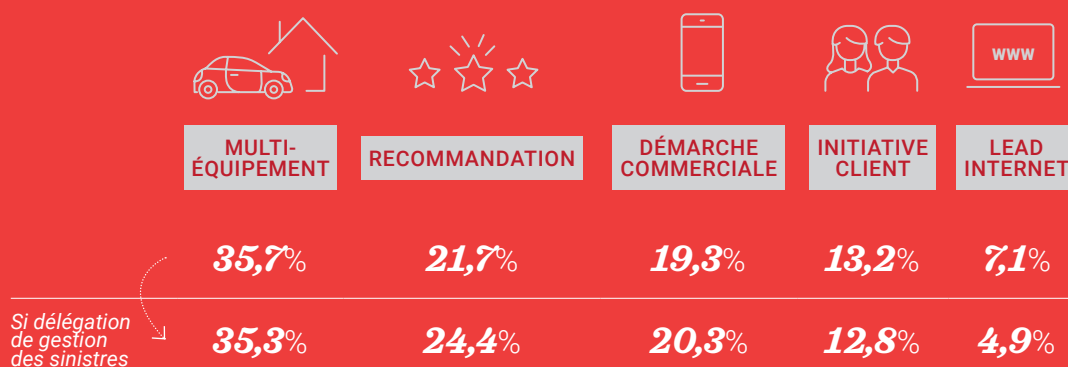
# QUELQUES INDICATEURS \*

*Clientèle de particuliers*

*Clientèle de professionnels*



## ORIGINE DES NOUVEAUX CLIENTS/CONTRATS



Tous les indicateurs clients sont plus favorables concernant la clientèle de professionnels: un meilleur taux d'équipement moyen, un taux de résiliation plus faible et un taux de transformation des devis supérieur.

Les agences ayant une délégation de gestion des sinistres pour les particuliers présentent aussi en moyenne des indicateurs sensiblement meilleurs que les autres agences (sur périmètre réseaux généralistes).

Les données présentées sur cette page ne sont valables que pour les réseaux généralistes, le nombre trop faible de réponses à l'enquête des réseaux spécialisés vie n'a pas permis de réaliser le même exercice.

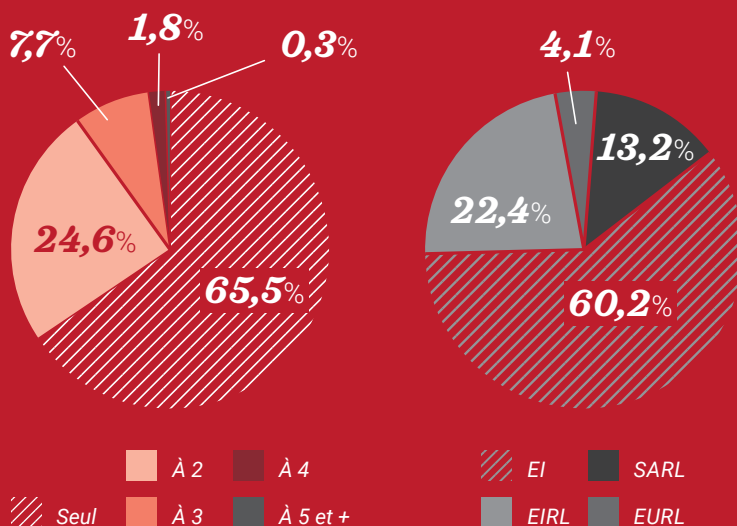
3

# *Nos agences*



# & STATUTS STRUCTURES \*

## Modes d'exercice



**1/3**

DES AGENTS EXERCENT EN ASSOCIATION

DONT **25%** EXERCENT À 2 & **10%** À 3 OU PLUS

La grande majorité des agences générales d'assurances sont des Entreprises Individuelles (EI ou EIRL).

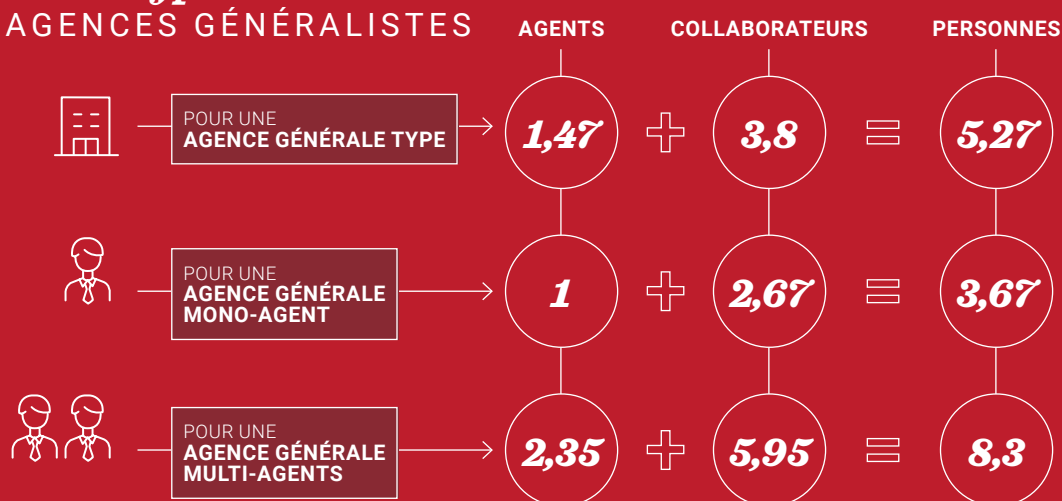


Les agents en SARL, EURL ou EIRL sont majoritairement à l'impôt sur les sociétés (93%).

Les agents ont justement utilisé la forme de l'EIRL pour passer à l'IS. Il y a un engouement important de la profession pour l'IS.

## Structures types

### DES AGENCES GÉNÉRALISTES



On constate aussi une évolution des structures des réseaux spécialisés vie. En effet, on estime à 0,3 le nombre de salariés par agent dans ces réseaux.



Les données présentées sur cette page ne sont valables que pour les réseaux généralistes, le nombre trop faible de réponses à l'enquête des réseaux spécialisés vie n'a pas permis de réaliser le même exercice.



Enquête agéa  
Eurogroup Consulting

# ORGANISATION

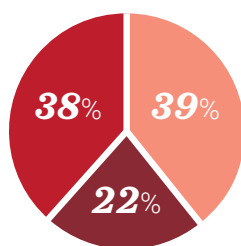
DÉLÉGATION DE L'AGENCE	ENCAISSEMENT	SOUSCRIPTION	GESTES COMMERCIAUX	GESTION DES SINISTRES
POUR LES PARTICULIERS	73%	89%	82%	49%
POUR LES PROFESSIONNELS	74%	88%	80%	63%



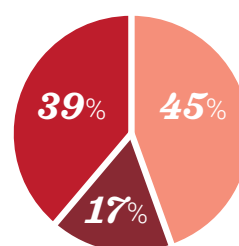
Les niveaux de délégations semblent comparables entre le marché de particuliers et celui des professionnels.

Toutefois, environ 1 agence sur 2 dispose d'une délégation de gestion des sinistres de particuliers tandis que près de 2 agences sur 3 en disposent pour le marché des professionnels.

## RÉPARTITION DU TEMPS POUR LES AGENCES ayant délégation DE GESTION DES SINISTRES PARTICULIERS



## RÉPARTITION DU TEMPS POUR LES AGENCES sans délégation DE GESTION DES SINISTRES PARTICULIERS



Pour les agents n'ayant pas la délégation de gestion des sinistres de particuliers, la charge de gestion de sinistres ne baisse que de 5 points (22% à 17% du temps en agence). Cette charge restante correspond à la fois à la gestion des sinistres de professionnels mais aussi au temps d'accompagnement des agents sur les sinistres de particuliers.



DES AGENCES ONT 100% DE COLLABORATEURS **POLYVALENTS**



DES AGENCES ONT 100% DE COLLABORATEURS **SPÉCIALISÉS**



DES AGENCES ONT À LA FOIS DES COLLABORATEURS **POLYVALENTS** ET DES COLLABORATEURS **SPÉCIALISÉS**



50% des agences de plus de 5 salariés ont des collaborateurs spécialisés.



Les données présentées sur cette page ne sont valables que pour les réseaux généralistes, le nombre trop faible de réponses à l'enquête des réseaux spécialisés ne nous a pas permis de réaliser le même exercice.



Enquête agéa  
Eurogroup Consulting

# MODÈLE ÉCONOMIQUE

## RÉSEAUX GÉNÉRALISTES



CHIFFRE D'AFFAIRES  
MOYEN PAR AGENCE

**505 K€**

+ 52%  
DEPUIS 2005

+ 28%  
DEPUIS 2010

+ 7%  
DEPUIS 2015



REVENU GLOBAL MOYEN  
PAR AGENT GÉNÉRAL  
AVANT IMPÔT

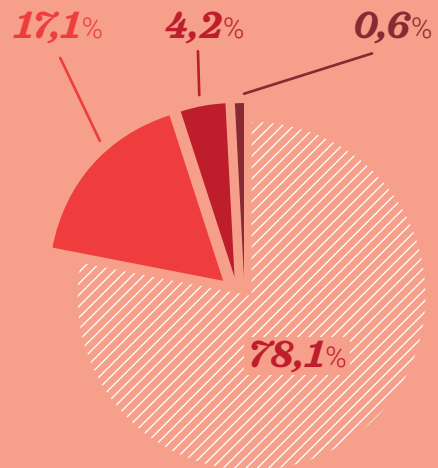
**112 K€**

+ 34%  
DEPUIS 2005

+ 20%  
DEPUIS 2010

+ 6%  
DEPUIS 2015

COMPOSITION  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES



IARD

Courtage

Vie

Banque



AGENCE TYPE  
MOYENNE

1,47 AGENT  
+ 3,8 SALARIÉS



AGENCE TYPE  
MONO-AGENT

1 AGENT  
+ 2,67 SALARIÉS



AGENCE TYPE  
MULTI-AGENTS

2,35 AGENTS  
+ 5,95 SALARIÉS

CA MOYEN	505 K€	329 K€	851 K€
CA MOY. / AGENT	344 K€	329 K€	362 K€
REVENU MOY. / AGENT	112 K€	94 K€	141 K€
CA MOY. / SALARIÉ	133 K€	123 K€	143 K€
CA MOY. / PERSONNE	96 K€	90 K€	103 K€
FRAIS GÉNÉRAUX / CA	67%	71%	61%



Les données présentées sur cette page ne sont valables que pour les réseaux généralistes, le nombre trop faible de réponses à l'enquête des réseaux spécialisés vie n'a pas permis de réaliser le même exercice.



CAVAMAC, données Enquête agéa / Eurogroup Consulting, calculs Eurogroup Consulting

# MODÈLE ÉCONOMIQUE

## RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE



CHIFFRE D'AFFAIRES  
MOYEN  
PAR AGENT GÉNÉRAL

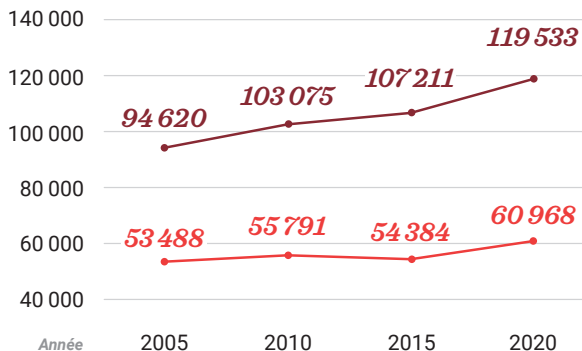
**120 K€**



REVENU GLOBAL MOYEN  
PAR AGENT GÉNÉRAL  
AVANT IMPÔT

**61 K€**

Montant  
en euros



Commissions moyennes



Revenus moyens

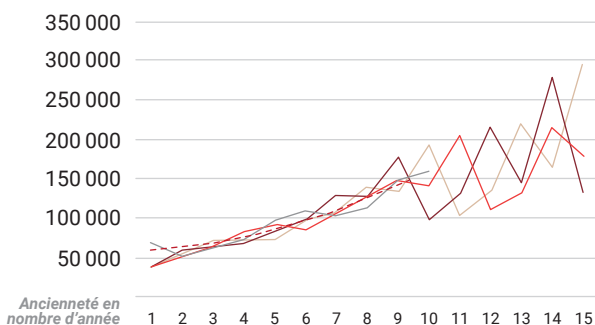


*L'évolution des commissions et revenus moyens est à relativiser et à prendre avec précaution dans la mesure où le nombre d'agents spécialisés vie est passé d'environ 680 en 2005 à près de 2 000 en 2021. (environ 900 en 2010 et 1360 en 2015). Compte tenu des niveaux relativement faibles de commissions et revenus les premières années (cf. les graphes ci-dessous de l'évolution des commissions et revenus par ancienneté), la moyenne générale est tirée vers la bas par ce phénomène de forte croissance en nombre d'agents.*

*Le rapport revenu/commissions passe de 57% en 2005 à 51% en 2020, ceci s'explique probablement par une évolution du modèle avec dans certains cas des agents avec un ou plusieurs salariés.*

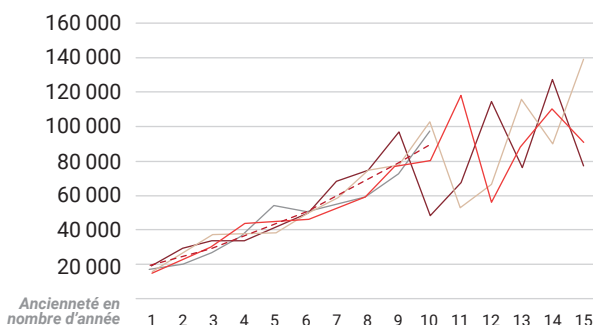
Montant des  
commissions  
en euros

### COMMISSIONS MOYENNES PAR ANCIENNETÉ



Montant des  
commissions  
en euros

### REVENUS MOYENS PAR ANCIENNETÉ



— 2017 — 2018 — 2019 — 2020 - - - Poly. (2020)



CAVAMAC

# DYNAMIQUES TERRITORIALES

## Nominations et cessations d'agents par bassin de vie entre 2005 et 2020



PÉRIODE	2005/2010	2010/2015	2015/2020	2005/2020
NOMBRE DES NOMINATIONS RÉSEaux VIE	205	405	635	1246
NOMBRE DES CESSATIONS RÉSEaux VIE	-100	-31	-59	-190
<b>SOLDE RÉSEaux VIE</b>	<b>105</b>	<b>374</b>	<b>576</b>	<b>1 056</b>
NOMBRE DES NOMINATIONS RÉSEaux GÉNÉRALISTES	634	212	426	1272
NOMBRE DES CESSATIONS RÉSEaux GÉNÉRALISTES	-1 883	-1 128	-773	-3 785
<b>SOLDE RÉSEaux GÉNÉRALISTES</b>	<b>-1 249</b>	<b>-917</b>	<b>-348</b>	<b>-2 513</b>



*De façon très nette, les réseaux spécialisés vie ont une dynamique de développement en nombre d'agents qui s'est accélérée régulièrement depuis 15 ans, en particulier dans les bassins de vie de plus de 20 000 habitants (mais pas que).*

*Concernant les réseaux généralistes, on peut constater de façon visible un ralentissement sensible de la baisse du nombre d'agents en France et les chiffres des trois dernières années (2019 - 2020 - 2021) montrent même un retour à la hausse. Les dynamiques de créations se situent principalement dans les bassins de vie de moins de 50 000 habitants (même si ce sont aussi les zones dans lesquelles il y a eu le plus de disparitions - le renouvellement s'est fait par regroupement de portefeuilles).*

# 4

# Nos perspectives & leviers de croissance

	FORTE DÉCROISSANCE > -15%	DÉCROISSANCE entre -15% et -5%	STABILITÉ entre -5% et +5%	CROISSANCE entre +5% et +15%	FORTE CROISSANCE > +15%
ÉVOLUTION DU CA IARD	2%	4%	60%	30%	4%
ÉVOLUTION DU CA VIE	1%	5%	53%	32%	9%
ÉVOLUTION DU REVENU GLOBAL	1%	5%	71%	19%	4%

**40%**

*des agences prévoient d'être en croissance forte ou très forte dans les 3 années à venir. Cette croissance se fera principalement sur le marché des professionnels (tous produits) et des particuliers en assurances vie*

**25%**

*des agents prévoient une croissance de leur revenu dans les 3 ans vs. 5% une décroissance*

FORMATION	MARKETING ET COMMUNICATION	OUTILS DE GESTION	OUTILS DE VENTE	RECRUTEMENT	RACHAT DE PORTEFEUILLE(S)	OUVERTURE D'UN NOUVEAU POINT DE VENTE	PARTENARIATS AVEC UN OU PLUSIEURS MANDATAIRE(S)	AUCUN INVESTISSEMENT PRÉVU
61%	42%	13%	15%	47%	18%	7%	16%	9%

## Pour soutenir et accompagner leur développement



**47%** DES AGENTS ENVISAGENT DE RECRUTER DE NOUVEAUX COLLABORATEURS



**61%** DES AGENTS ENVISAGENT DE FORMER D'AVANTAGE LEURS COLLABORATEURS



**18%** DES AGENTS PROJETTENT DE RACHETER UN OU PLUSIEURS PORTEFEUILLE(S)



**7%** DES AGENTS SOUHAITENT OUVRIER UN NOUVEAU POINT DE VENTE



**17%** DES AGENTS ENVISAGENT UN PROJET D'ASSOCIATION AVEC UN OU PLUSIEURS AUTRES AGENTS

**50%** SOUS LE STATUT DE SARL

**30%** SOUS LE STATUT DE SOCIÉTÉS DE FAIT (TYPE SEP)

**20%** NE SAVENT PAS ENCORE LE TYPE DE STATUT

EI + SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION DE MOYENS	EI + SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION DE MOYENS ET GESTION	EI + SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION D'EXERCICE CONJOINT	SOCIÉTÉ ANONYME	SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE	SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉES	PAS D'INDICATION DU STATUT DU PROJET
11%	8%	9%	1%	50%	2%	19%



# Objectifs & méthodologie de l'Observatoire

**L'**objectif de ce premier Observatoire économique des agents généraux d'assurance est de réaliser une photographie de la situation à la fois des agents et des agences mais aussi des dynamiques économiques auxquelles ils sont confrontés.

## 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 ?

**N**ous nous sommes appuyés sur plusieurs sources pour réaliser cet exercice: les chiffres, études et données de la CAVAMAC, de CGPA, ARAPL et l'UNASA. Par ailleurs une grande enquête "Observatoire économique des Agents Généraux" a été conduite au printemps pour recueillir des données complémentaires via un questionnaire transmis à l'ensemble des agents généraux (11 900) le 11 avril - 1010 agents généraux ont répondu soit un taux de retour de 8,5%.

## QUELQUES PRÉCAUTIONS MÉTHODOLOGIQUES

**L**es taux de réponses des réseaux spécialisés vie ont été trop faibles pour que nous puissions exploiter leurs données issues de cette enquête. Ainsi, la plupart des analyses présentes dans cet observatoire concernant les réseaux spécialisés vie proviennent des sources CAVAMAC.

**L**es caractéristiques des agences ayant répondu à l'enquête (agences un peu plus urbaines et grosses que la moyenne) ont nécessité de réaliser quelques redressements de données (par croisements avec d'autres données de la profession) pour fiabiliser les chiffres et indicateurs partagés dans ce document.

# 6

# Glossaire

## BASSIN DE VIE

Plus petit territoire sur lequel les habitants ont accès aux équipements et services les plus courants

## DÉLÉGATION

Pouvoirs de gestion délégués par la compagnie à l'agent général (par ex. gestion de sinistre, encaissement, souscription...)

## EIRL

Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

## EURL

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

## FRAIS GÉNÉRAUX

L'ensemble des coûts de fonctionnement engagé pour l'agence (rémunération et charges sociales salariales, locaux, l'électricité, les fournitures de bureaux...).

## RÉSEAUX GÉNÉRALISTES

agents issus des réseaux Axa, Allianz, MMA, Gan, Abeille, Generali, Swisslife, Aréas, Thélem, La Médicale, Mutuelle de Poitiers, Monceau, qui proposent une gamme de contrats IARD et, dans la plupart des cas, en assurance de personne

## RÉSEAUX SPÉCIALISÉS VIE

Agents issus des réseaux Axa Prévoyance et Patrimoine, Abeille Vie et Le Conservateur qui proposent contrats d'assurance de personne

## REVENU GLOBAL MOYEN

Revenu que vous déclarez sur votre liasse fiscale (revenu avant impôt)

## SARL

Société à Responsabilité Limitée

## SEP

Société en Participation

## SPEC

Société en Participation d'Exercice Conjoint

## SPM

Société en Participation de Moyens

## SPMG

Société en Participation de Moyens et de Gestion

## TAUX DE CHARGE

Montant représentant le poids de vos charges dans l'agence.

## TAUX D'ÉQUIPEMENT

Nombre de contrats détenus par un client

## TAUX DE TRANSFORMATION

Nombre de contrats signés / nombre de devis envoyés

## TAUX DE RÉSILIATION

Proportion de contrats résiliés par vos clients au cours d'une période donnée



agéa 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 9411Znuméro de TVA intracommunautaire FR34 784702524. Tél.: 01 70 98 48 00 - [www.agea.fr](http://www.agea.fr) - Conception-réalisation: C'Bo graphisme/Catherine Bonard. Photos: Pheelings Media, Pinkypills, pixelfit, Sam Edwards, Tippapatt.



 **agea** **agent  
général  
d'assurance**

EN PARTENARIAT  
AVEC

**EURO  
GROUP  
CONSULTING**

