

Communiqué de Presse

Commercial en contrats collectifs d'assurance de personnes, un des métiers les plus porteurs du secteur de l'assurance !

FOCUS MÉTIER PAGE PERSONNEL

Au-delà des régimes de protection sociale obligatoires, la loi et les textes conventionnels imposent aux entreprises de compléter les garanties offertes à leurs salariés en matière de prévoyance et de couverture santé. C'est sur ce socle légal que repose le développement du métier de **commercial en contrats collectifs d'assurance de personnes** (ou « commercial en collectif »), principalement dans les **institutions de prévoyance, les courtiers et enfin les mutuelles**.

« Depuis plusieurs mois, nous enregistrons une forte demande des acteurs du secteur sur ce métier, et ce sur la France entière. Le dynamisme de ce marché s'explique en grande partie par la structure du tissu entrepreneurial français, largement dominé par des PME-PMI qui, devant remplir leurs obligations légales de protection, font de plus en plus jouer la concurrence pour obtenir les meilleures garanties au meilleur prix », observe **Louis Guastavino, Directeur Senior des divisions Banque et Assurance de Page Personnel**. « Dans ce contexte concurrentiel, il est logique que les acteurs cherchent à renforcer leurs équipes commerciales sur le segment des entreprises. Ils ont cependant du mal à trouver les profils qu'ils recherchent, notamment en région où les entreprises peuvent mettre plusieurs mois pour pourvoir un poste. »

Trois facteurs expliquent les tensions sur ces profils. Tout d'abord, les effectifs formés par les écoles d'assurance telles que l'ESA et l'ENASS restent peu nombreux au regard des besoins des entreprises du secteur. Ensuite, ce métier est peu connu des jeunes diplômés, notamment d'Écoles de Commerce, qui pourraient intéresser les entreprises qui recrutent. Enfin, les postes de commerciaux en collectifs sont très souvent verrouillés par une clause de non-concurrence interdisant de fait aux candidats qui veulent bouger d'occuper un poste équivalent dans la même région.

Un métier relationnel mais aussi technique

Le commercial Entreprises en assurance de personnes est chargé de qualifier les sociétés cibles, correspondant à certains critères (nombre de salariés, répartition collègue cadre/non cadre, niveau de chiffre d'affaires, implantation géographique), de prospector ces sociétés et de définir leurs besoins en matière de couverture retraite/santé/prévoyance (décès, incapacité de travail et invalidité). Un des aspects clés de son approche commerciale est la connaissance technique des contrats existants chez ses prospects, qui lui permet d'élaborer pour chacun une proposition adaptée à ses besoins et compétitive.

Outre ces activités de prospection, le commercial Entreprises est bien sûr en charge du développement des clients qu'il a en portefeuille. En phase de prospection comme de développement de compte, ses interlocuteurs chez les clients sont le chef d'entreprise ou le gérant dans les petites structures, le directeur financier et le directeur des Ressources Humaines dans les organisations de plus grande taille.

« Le métier comporte une dimension conseil de plus en plus importante. Ceci explique que les employeurs recherchent des profils possédant non seulement les aptitudes relationnelles attendues d'un bon commercial, mais aussi de bonnes connaissances techniques, juridiques, sociales et fiscales, permettant d'apporter aux prospects et clients des conseils personnalisés qui font souvent toute la différence », souligne Louis Guastavino.

.../...

Communiqué de Presse

Les profils recherchés diffèrent selon les structures

Quels que soit la taille et le type de structure, le niveau Bac +5 est devenu la norme.

Les grands courtiers recrutent soit des jeunes diplômés issus des écoles d'assurance (niveau Master II), soit des candidats justifiant de 4 ou 5 ans d'expérience et voulant évoluer en gamme de clientèle. Un commercial en collectifs ayant travaillé sur une clientèle d'entreprise de moins de 50 salariés dans une mutuelle de taille moyenne peut typiquement passer à une clientèle d'entreprises plus importantes chez un grand courtier.

Les courtiers de taille moyenne et les mutuelles sont davantage enclins à recruter des « potentiels » que des spécialistes confirmés de la vente de contrats collectifs. Ils sont par exemple ouverts au recrutement de candidats ayant une expérience en gestion de contrats collectifs ou de commerciaux ayant une première expérience hors assurance, mais sur le segment Entreprises.

Notons que les compagnies d'assurance recrutent relativement peu sur ce type de postes, souvent pourvus par voie de mobilité interne. Dans cette fonction, elles ont en outre tendance à privilégier le développement de leur réseau d'agents commerciaux indépendants (formés et managés par la compagnie).

Rémunérations et perspectives d'évolution

Les rémunérations fixes sont assez homogènes entre les différents types d'employeurs, autour de 30-32 K€/an pour un candidat ayant deux ans d'expérience, et de 45-48 K€ pour un candidat ayant 5 ans d'expérience. En revanche, les rémunérations variables sont assez disparates et peuvent aller du simple au double selon la taille de la structure. Les niveaux de variable sont généralement plus importants dans les petites structures.

Les commerciaux en collectifs peuvent évoluer soit en gamme de clientèle, ce qui implique une technicité accrue compte tenu de la complexité des contrats proposés aux grandes entreprises, soit en prenant des responsabilités managériales sur le marché Entreprises ou sur le marché des Particuliers où les postes d'encadrement sont plus nombreux. Cette voie d'évolution est ouverte aux professionnels ayant 7-10 ans d'expérience dans la fonction.

Retrouvez nos offres « Assurance » sur notre site www.pagepersonnel.fr et toute l'actualité de l'emploi, du recrutement et de l'intérim sur : www.la-page-de-l-emploi.fr

A propos de Page Personnel

Page Personnel, filiale du Groupe Michael Page International Plc est l'un des acteurs majeurs du recrutement temporaire et permanent. Les consultants Page Personnel identifient et sélectionnent pour leurs clients des profils de techniciens, d'employés, d'agents de maîtrise et de cadres de premier niveau, pour des postes en CDI, CDD et intérim. Page Personnel bénéficie d'un réseau de plus de **270 consultants** au sein de **20 bureaux** en France et est présent dans **19 pays à l'international**.

Coté à la bourse de Londres depuis avril 2001, le **Groupe Michael Page International Plc** compte aujourd'hui **156 bureaux** répartis dans **32 pays** et rassemble **5 350 collaborateurs**. Le Groupe a enregistré en 2010 un chiffre d'affaires de **960 millions d'euros**.

Communiqué de Presse

Les filiales françaises de Michael Page International Plc recrutent pour leurs clients des collaborateurs en CDI, CDD et intérim à tous les niveaux d'expérience, du dirigeant au technicien, à travers les 4 marques suivantes :

- **Coleridge & Valmore** est l'un des leaders de la recherche **de dirigeants et de la chasse de têtes** sur des postes de direction générale et de direction opérationnelle, fonctionnelle ou encore d'experts. Son champ d'activité couvre également **le management de transition, la recherche d'administrateurs, l'audit d'équipes dirigeantes et le coaching** ;

- **Michael Page International** recrute des **cadres confirmés en CDD et CDI** ;

- **Michael Page Interim Management** se consacre exclusivement à la recherche **de cadres confirmés pour des missions d'interim management** ;

- **Michael Page Consulting** offre à ses clients **des prestations de conseil en Systèmes d'Information** ;

- **Page Personnel** intervient sur **le recrutement (CDD, CDI) et l'intérim de techniciens, d'employés, d'agents de maîtrise et de cadres premier niveau** - **Page Assessment** propose **des prestations de conseil en évaluation grâce à l'expertise d'une équipe de consultants psychologues** ;

- **Page Outsourcing**, spécialiste en **externalisation de recrutement et RPO** (Recruitment Process Outsourcing), propose à ses clients des solutions sur mesure pour gérer avec flexibilité leurs **recrutements volumiques** ou offrir un **accompagnement personnalisé** au sein de leur département RH.

Contact Presse :

Rumeur Publique

Hélène Laroche

hélène@rumeurpublique.fr

Tél : 01.55.74.52.15

Port. : 06.03.10.45.99