



Salarié



Dév. une clientèle



Sans apport

## CONSEILLER AXA ÉPARGNE ET PROTECTION

### LES PLUS MÉTIERS



VOUS BÉNÉFICIEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT DE QUALITÉ, DISPENSÉ PAR UN MANAGEMENT DE PROXIMITÉ AU SEIN DE VOTRE ÉQUIPE



VOUS POUVEZ RÉGULIÈREMENT SUIVRE DES FORMATIONS POUR DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE



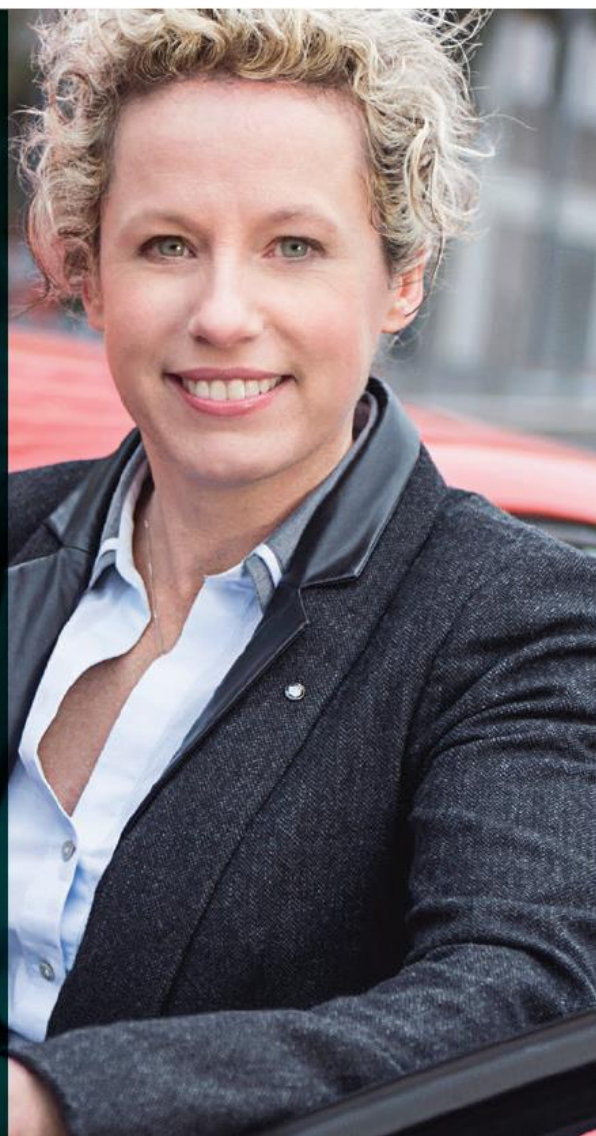
VOTRE RÉMUNÉRATION N'EST PAS PLAFONNÉE

Le réseau AXA Épargne et Protection

**2 700**  
CONSEILLERS

**250**  
COACHS

**1,3 MILLION**  
DE CLIENTS



Le réseau AXA  
Épargne et Protection

**Spécialiste de la protection sociale et patrimoniale, vous conseillez vos clients professionnels ou particuliers, salariés ou retraités.**

Vous vous déplacez chez vos clients pour leur apporter votre expertise et leur proposer des solutions adaptées à leurs besoins.

Vous participez ainsi à donner aux clients les moyens d'entreprendre et de préparer leur avenir.

Vous êtes un acteur du changement, contribuant à créer une société plus sûre et mieux préparée.

Vous êtes un vrai spécialiste de la protection de vos clients, de leur famille et de leur patrimoine. Dans ce cadre, vous :

> **assurez une prospection active** pour le développement de votre portefeuille de clients et accompagnez vos clients dans le temps,

> **apportez à vos clients votre expertise** et des solutions AXA adaptées à leurs besoins, en matière de protection sociale et patrimoniale,

> **fidélisez vos clients** sur la durée par l'entretien d'une relation commerciale, la renégociation de contrats et la réalisation de ventes additives au fur et à mesure de l'évolution de leurs besoins,

> **organisez votre activité commerciale**, gérez vos prises de rendez-vous et vos déplacements. Votre activité commerciale est centrée sur les domaines de la santé, de la prévoyance, de la banque et du placement.

Christine,  
Conseiller AXA Épargne et Protection, AXA France

Ce que j'aime le plus dans mon métier, c'est être en permanence au contact des gens et instaurer une relation de confiance avec eux. Je suis heureuse de pouvoir les aider à protéger leur avenir et constituer un capital.





Indépendant



Dév. son agence



Avec apport

## AGENT GÉNÉRAL D'ASSURANCE

### LES PLUS MÉTIERS



VOUS BÉNÉFICIEZ DE L'ADOSSEMENT À UN GRAND GROUPE, AVEC DES PERSPECTIVES DE RÉMUNÉRATION ATTRACTIVES TOUT EN VOUS CONSTITUANT UN PATRIMOINE



VOUS ÊTES ACCOMPAGNÉ PAR AXA, DEPUIS VOTRE FORMATION JUSQU'À L'ÉLABORATION DE VOTRE PROJET D'AGENCE, PUIS TOUT AU LONG DE VOTRE ACTIVITÉ



VOUS DISPOSEZ DES OUTILS DE TRAVAIL DU GROUPE AXA

Le réseau AXA des Agents Généraux

+ DE **3 300**  
AGENTS GÉNÉRAUX ET 3 600 POINTS DE VENTE

PRÈS DE  
**5 MILLIONS**  
DE CLIENTS DONT 170 000 ENTREPRISES



Le réseau AXA  
des Agents Généraux

Responsable de votre agence AXA, mais également manager d'équipe et conseiller, vous commercialisez les produits d'assurance et les services bancaires AXA.

Vous êtes un entrepreneur indépendant et bénéficiez d'un mandat exclusif AXA. Dans ce cadre, vous :

> **développez** le portefeuille de clients qui vous est confié.

> **conseillez vos clients** après analyse de leur besoin de protection. Vous leur proposez un programme de solutions sur mesure en matière de prévoyance, d'épargne et de services bancaires,

> **suivez vos clients** dans la durée, en leur proposant de nouveaux produits et des services financiers.

Sur la base d'un apport personnel minimum, AXA accompagne le développement de votre activité en vous faisant bénéficier de conditions

avantageuses de financement proposées par AXA Banque. AXA met à votre disposition des outils de prospection commerciale et de fidélisation client (télémarketing, plateforme téléphonique, e-business, etc.). Au terme de votre carrière d'Agent Général, AXA vous garantit la reprise de votre portefeuille.



Vous pouvez vous spécialiser sur une ou plusieurs cibles de clientèle précise. Vous pouvez aussi étoffer votre implantation sur votre secteur géographique, en créant de nouveaux points de vente.

Bertrand, Agent Général AXA à Paris, AXA France

Au-delà du développement de mon portefeuille clients, en tant qu'Agent Général, je gère aussi le quotidien de l'agence. Je prends des décisions stratégiques pour donner un axe commercial à mes collaborateurs.



Vous avez un niveau d'études équivalent à un bac +3/4 et justifiez d'une expérience commerciale réussie.  
Vous avez l'esprit entrepreneurial et une réelle volonté de développer votre affaire.

Vous avez la fibre commerciale, un talent de négociateur et êtes à l'écoute des clients. Vous êtes doté(e) d'une bonne aisance relationnelle et de vraies capacités managériales.



VOUS AVEZ LE PROFIL