

# imagine

Les métiers  
de l'assurance  
à l'ère de l'IA

SYNTHÈSE

01

## LES MÉTIERS DE LA VENTE EN 2030



Observatoire  
DE L'EVOLUTION  
DES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

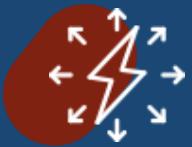
# Préface



L'**Observatoire de l'Évolution des Métiers de l'Assurance (OEMA)** accompagne depuis près de trente ans les transformations du secteur de l'assurance. Organisme paritaire, il réunit les partenaires sociaux autour d'une mission : **éclairer l'avenir des métiers, des compétences et des organisations**. Par ses études, baromètres et analyses prospectives, l'OEMA fournit des repères fiables et indépendants aux entreprises, décideurs et représentants du personnel.

Alliant **rigueur scientifique et ouverture exploratoire**, il transforme la donnée en connaissance et la connaissance en levier d'action collective. Plus qu'un observatoire, l'OEMA est un repère, **un lieu où se rencontrent l'analyse, la prospective et le dialogue social au service du progrès collectif**.

# Ce que l'étude nous révèle



Une diffusion massive et rapide mais différenciée des Systèmes d'IA



Des conseillers commerciaux non remplacés mais "augmentés" par l'IA



Une stabilité de l'emploi mais une transformation du travail



Des compétences à renforcer et à acquérir



L'IA comme levier de formation en continu



Une expérience du travail à questionner et à repenser



Une veille à instruire

1

# Une diffusion massive mais différenciée des Systèmes d'Intelligence Artificielle (SIA)

Sur les **33 SIA** recensés, **29** équiperont le poste de travail d'ici 2030, dont **12 dès 2027**.



Les usages seront **différents selon les environnements :**



**Plateforme** : automatisation maximale des flux et des tâches technico-administratives.



**Agence** : l'IA comme appui à la relation humaine, à la préparation et au suivi des entretiens avec le client ou le prospect ainsi qu'au développement de l'agilité individuelle et collective de l'équipe.



**Vente itinérante** : assistance logistique et analytique (planification des rendez-vous, ciblage, *reporting*).

# Des conseillers commerciaux non remplacés mais "augmentés" par l'IA



L'IA **ne supprimera pas** les conseillers commerciaux, elle **accroîtra leur efficacité et leur confort cognitif.**



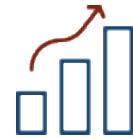
L'**assistance en temps réel deviendra centrale :** recommandations automatiques, détection d'émotions des clients/prospects, génération de réponses personnalisées.

3

# Une stabilité de l'emploi mais une transformation du travail



Aucune rupture  
d'emploi n'est  
anticipée.



Tous les réseaux de distribution prévoient une **activité en croissance** et des **emplois globalement stables** à l'horizon 2030.



Même si **les gains de productivité** varieront selon que le métier est exercé sur plateforme, en agence ou en itinérance.



Les **gains de productivité générés par l'IA** ne se traduiront pas par des suppressions de postes mais par une **recomposition des tâches et des rôles**.



# Des compétences à renforcer et à acquérir



**Les compétences assurantielles et techniques portées sur l'IA –** piloter des projets IA, dialoguer avec les équipes techniques, prestataires... - sont indispensables.



**Les compétences humaines**  
– écoute, empathie, discernement, esprit critique – se renouvellent.



**Mais de nouvelles compétences** deviennent incontournables : culture IA, *data literacy* (comprendre les algorithmes et leurs biais), conformité et éthique (intégrer les enjeux de responsabilité numérique).

## 5

# L'IA comme levier de formation en continu



**Évolution de l'écosystème d'apprentissage :**  
grâce à l'IA, l'apprentissage devient continu et intégré au travail.



Accéder à une information « sans coût » et en temps réel **permet d'améliorer l'efficacité de la formation.**



## 6

# Une expérience du travail à questionner et à repenser



L'IA promet **moins de tâches fastidieuses** et une **meilleure aide à la décision**.



Mais elle peut induire aussi **une densification du travail** et une **pression cognitive accrue**.



L'enjeu : concevoir une IA **by design**, conciliant performance et qualité de vie.



7

# Une veille à instruire

Surveiller dans le temps les principaux éléments qui pourraient remettre en question ce scenario.

#1

**La préférence des clients pour le contact humain.**

#2

**La maturité technologique, la fiabilité et les modalités d'adoption des SIA et leur ROI.**

#3

**La montée en compétences des conseillers commerciaux.**

#4

**Le risque d'intensification du travail.**

#5

**L'émergence de nouvelles réglementations.**

...



# Observatoire DE L'EVOLUTION DES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

Flashez ce  
QR code  
pour accéder  
au site de l'observatoire



26 Boulevard Haussmann  
75009 Paris  
[observatoire@obs.gpsa.fr](mailto:observatoire@obs.gpsa.fr)



## REMERCIEMENTS



Etude réalisée avec le soutien financier de l'**Atlas<sup>OPCO</sup>** et de **FRANCE ASSUREURS**

La reproduction totale ou partielle de cet ouvrage sans accord écrit de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance est interdite conformément aux dispositions du code de la propriété intellectuelle.