

COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE	4
L'ACTIVITÉ DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE.....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	12

LE MARCHÉ DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE

Les courtiers et les agents d'assurance sont confrontés à des facteurs conjoncturels et structurels, qui freinent leur activité :

- des contraintes réglementaires plus fortes : volonté d'instaurer plus de transparence dans les rapports entre professionnels et assurés (informations sur les liens financiers du professionnel vis-à-vis des compagnies d'assurance...).
- une concurrence accrue : outre les réseaux traditionnels (compagnies d'assurance, banques...), on assiste depuis plusieurs années à l'arrivée de nouveaux acteurs : grande distribution, prescripteurs (concessionnaires, professionnels de l'immobilier,...),
- la généralisation des services de comparaison sur Internet : de nombreux sites proposent aux internautes de comparer les offres d'assurance et d'obtenir des devis quasiment en temps réel.

Dans ce contexte, la diversification de l'activité vers des produits et services à forte valeur ajoutée est indispensable.

Tendances

La concentration du secteur de l'assurance va se poursuivre.

Les canaux de distribution de produits d'assurance continueront à se développer.

L'organisation du marché

- **Les courtiers** sont liés avec les compagnies d'assurance de leur choix : ils recherchent parmi les contrats ceux qui sont les plus performants et les mieux adaptés aux besoins de leurs clients. Ils en assurent la souscription et la gestion en échange de commissions versées par l'assureur (ils engagent leur responsabilité civile professionnelle I).

- **Les agents généraux d'assurance** exercent leur activité dans le cadre d'un mandat exclusif délivré par une ou plusieurs compagnies d'assurance (celles-ci répondent vis-à-vis des clients des fautes qu'il pourrait commettre dans l'exercice de son mandat).

		AGENTS ET COURTIER D'ASSURANCES
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	30 777 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	12,356 Md€ ⁽²⁾

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

Les aptitudes professionnelles

Le professionnel est très souvent issu du secteur bancaire, de l'assurance ou de la finance. Les agents généraux ont un profil souvent plus "commercial" que technique.

Le professionnel doit avoir des compétences techniques (fiscalité, juridique, social, financier) et commerciales. Personne de conseil, il doit savoir écouter, analyser et comprendre les besoins du client afin d'accompagner son client dans le choix du meilleur contrat ou si besoin de lui créer un contrat sur mesure. Chef d'entreprise, il doit également être très rigoureux et très précis. Enfin, il doit faire preuve d'une moralité irréprochable dans ses relations avec la clientèle et avec les compagnies d'assurance.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Pour les courtiers, les capacités professionnelles sont délivrées par le Procureur de la République du lieu d'installation. Il doit s'inscrire sur le Registre du Commerce et des Sociétés pour l'activité de courtage en assurances (Art. R 511-2-I). L'immatriculation sur le Registre de l'intermédiaire en assurance est obligatoire depuis le 1er février 2007 (Art. 512-1), ce registre étant tenu par l'ORIAS chargé de contrôler le respect des conditions d'accès et d'exercice de la profession. Cette immatriculation devra être renouvelée tous les ans par le professionnel qui doit en faire la demande. Il ne doit pas avoir été condamné pour un crime de droit commun.

L'agent général d'assurance doit lui aussi s'inscrire sur le Registre de l'intermédiaire en assurance et suivre la même procédure.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les deux professions sont soumises au respect du Code des assurances et sont contrôlées par les pouvoirs publics.

Les courtiers doivent respecter un certain nombre d'obligations d'information et des devoirs de conseil (Art. L 520-1 et R 520-1 et ss).

En outre, les deux professions doivent respecter des conditions d'honorabilité (Art. R 514-1).

Les agents généraux concluent avec les compagnies des "traités de nomination" qui déterminent le cadre dans lequel ils exercent.

Tout courtier, société de courtage d'assurance ou agent général d'assurance doit être couvert contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle à hauteur de 1,5 M€ par sinistre et 2M€ par an (Art. L 512-6 et R 512-14 du Code des Assurances), la franchise par sinistre ne devant pas excéder 20% des indemnités dues. Le professionnel étant appelé à se voir confier des fonds en vue de remboursement à ses assurés, doit également justifier d'une garantie financière minimum de 115 K€ ou du double du montant moyen mensuel des fonds perçus (Art. L 512-7, R 512-15 et R 512-17).

Le cadre juridique de la distribution des contrats a été complété par la loi 2005-2564 (15 décembre 2005), son décret d'application 2006-1091 (30 août 2006) et les arrêtés du 3 novembre 2006. Ces textes durcissent les conditions d'exercice de la profession (inscription obligatoire à un registre national, dossier d'immatriculation, précision de l'intermédiaire sur sa situation à l'égard des entreprises d'assurances, sur son numéro d'immatriculation, sur les raisons ayant motivé le choix de ce type de contrats, obligation pour les courtiers de communiquer, dans le cadre de contrats concernant les risques professionnels, leur rémunération, si le client en fait la demande et à condition que leur prime annuelle dépasse les 20 000 euros...).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'installation

Il n'existe pas de création pure pour les agents généraux d'assurance. En effet, ceux-ci doivent obligatoirement obtenir un traité de nomination dont le prix est fixé par la compagnie d'assurance. Il dispose également d'un droit de créance sur ce traité. En général, l'installation s'accompagne d'une aide logistique et commerciale de la compagnie mandante.

Le rachat d'un portefeuille d'agent d'assurance est soumis à l'agrément discrétionnaire de la compagnie d'assurance. La valeur du portefeuille d'un agent général est calculée selon des critères professionnels issus d'une convention entre la Fédération Française des Sociétés d'Assurance et la Fédération des agents généraux. La valeur du portefeuille d'un courtier dépend des commissions perçues mais aussi du type de clientèle et des mandats de représentation.

Les investissements

Les équipements sont modestes et souvent pris en charge par la compagnie d'assurance mandante des agents généraux (notamment l'équipement et le système informatique ainsi que la maintenance). Seuls la documentation et le véhicule professionnel constituent des investissements à renouveler tous les 3 à 4 ans.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de ses commissions brutes en distinguant : les commissions sur contrats provenant de nouveaux clients, les commissions sur de nouveaux contrats provenant d'anciens clients et les commissions versées annuellement sur les contrats existants. Il suit également la répartition entre les

contrats vie et capitalisation et les contrats IARD ainsi que le pourcentage clientèle privée / clientèle professionnelle.

Les recettes de l'activité

La majorité des encaissements, hors nouveaux contrats, a lieu à échéance annuelle (en janvier pour la clientèle de particuliers, en mars pour les entreprises). Le cabinet reverse les primes à la compagnie d'assurance avec 1 mois de décalage. Il retient sa commission qui, pour les agents généraux, est fixée par le traité de nomination et qui, pour les courtiers, est négociée avec chaque compagnie. Ces commissions varient selon le type de contrat et selon les compagnies d'assurance. En règle générale, elles sont beaucoup plus élevées pour les contrats IARD. La rémunération du courtier se compose de commissions versées par la société d'assurance, d'honoraires versés par les entreprises (rémunération des services pour l'audit et le conseil) et de produits financiers émanant de placements.

Les charges à surveiller

Les frais de personnel et les cotisations obligatoires de l'exploitant constituent les principales charges. On doit y ajouter : les loyers, les rétrocessions aux apporteurs d'affaires, les frais de déplacement et de représentation.

La maîtrise du résultat

Pour les agents généraux exerçants seuls, le résultat dépend du maintien des honoraires, les charges devant être comprimées au maximum. Pour les cabinets plus importants et pour les courtiers, les charges de personnel doivent être orientées sur les produits à taux de commission élevés.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Les investissements liés à l'installation et au développement (rachats de portefeuilles) doivent être autofinancés à hauteur de 30% minimum. Sur les comptes techniques, la trésorerie doit être excédentaire à tout moment du fait du décalage d'un mois de reversement des primes aux compagnies d'assurance. Sur le compte gestion, des besoins peuvent apparaître, notamment du fait de certains délais entre l'encaissement des honoraires et le paiement des charges mais ils doivent rester limités.

		COURTIERS ET AGENTS D'ASSURANCE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	2 515 ⁽¹⁾
	2016	2 583
	2015	2 773
	2014	3 622
	2013	2 767
	2012	2 747
	2011	2 749
	2010	2 832

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

LES POINTS DE VIGILANCE DU COURTIER ET AGENT D'ASSURANCE

Les principales difficultés du métier

- **La diversification des modes de distribution des produits d'assurance**

Spécificité française, de nombreux acteurs sont présents sur le marché de l'assurance et concurrencent fortement les agents et les courtiers (grande distribution, banques, mutuelles...).

- **La taille insuffisante du cabinet**

Les agents généraux qui n'atteignent pas un seuil minimum de commissions (environ 100 K€) sont voués à disparaître.

- **La relation “amont” avec les compagnies d'assurance**

Les agents généraux sont largement dépendants de l'image et de la qualité des produits de la compagnie qu'ils représentent. Les difficultés de la compagnie rejaillissent fortement sur les résultats de l'agent général.

- **Le manque de renouvellement du portefeuille**

Les nouveaux contrats, la diversification vers les entreprises et vers des niches spécifiques (protection juridique, prévoyance des professionnels...) sont indispensables pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Dans ce contexte, le professionnalisme, le dynamisme commercial, l'emplacement et la qualité des mandataires constituent des atouts essentiels pour réussir.

Les principales organisations professionnelles

AGEA

Fédération des Agents Généraux d'Assurance

30 rue Olivier Noyer - 75014 Paris

Tél : 01.70.98.48.00

<http://www.agea.fr>

CSCA

Chambre syndicale des Courtiers d'Assurances

10 rue Auber - 75009 Paris

Tél : 01.48.74.19.12

<http://www.casca.fr>