

LE COURTAGE
EN + FACILE

Guide Pratique - 2018

JE CRÉE MON CABINET DE COURTAGE



L'assurance en plus facile.

ÉDITO

Le groupe APRIL s'est construit grâce à la puissance du réseau des courtiers français.

Depuis 30 ans, ils sont en effet plus de 15 000 à avoir choisi -et choisir encore !- de proposer à leurs clients l'une de nos solutions d'assurance, nourrissant notre engagement quotidien à leurs côtés.

Chaque année, de nombreux cabinets de courtage ouvrent leurs portes à l'initiative de courtiers audacieux. Et courageux: le courtage en assurances est un métier exigeant et le parcours du lancement de l'activité parfois compliqué !

Mais nous pensons qu'il est primordial de faire vivre ce métier et de préparer l'avenir. Nous estimons que notre mission est d'accompagner les professionnels qui s'installent en leur fournissant des informations utiles ainsi qu'en les éclairant sur les démarches à effectuer pour se lancer sereinement.

C'est la raison pour laquelle nous vous proposons ce Guide du Créateur de Cabinet by APRIL, en espérant qu'il accompagnera votre réflexion et le lancement de votre activité de courtage !

Bienvenue dans la profession et à bientôt chez APRIL !



Claire FABRE
Directrice APRIL Courtage

SOMMAIRE

PRÉAMBULE : Un courtier: qui est-ce ? 4

LES OBLIGATIONS D'UN COURTIER 5

 DES OBLIGATIONS EN TANT QUE MANDATAIRE DE SON CLIENT 5

 DES OBLIGATIONS EN TANT QUE CHEF-FE D'ENTREPRISE 6

ÉTUDE DE MARCHÉ : QUESTIONS DE BON SENS... 8

 LES QUESTIONS À SE POSER : 8

 CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN..... 10

LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET 13

 CHOISIR VOTRE SITUATION FISCALE ET VOTRE STATUT 14

 CRÉATION DE CABINET OU REPRISE DE PORTEFEUILLE ? 15

 FORMALITÉS : Papiers s'il vous plaît ! 17

 IMMATRICULATION À L'ORIAS 19

LES FOURNISSEURS 22

PARTIE
1

DEVENIR COURTIER

PRÉAMBULE : Un courtier: qui est-ce ?

Le courtier est un **intermédiaire en assurances**. **Son métier** n'est pas de vendre des contrats d'assurance mais d'aider ses clients à en acheter. Il connaît parfaitement le marché de l'assurance, se tient informé de ses évolutions et son rôle de conseil est essentiel.

Son activité est soumise à des obligations réglementaires.

Ainsi, le Code des assurances définit l'intermédiation en assurance comme « l'activité qui consiste à **présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance** ou de réassurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion. L'intermédiaire d'assurance est une personne qui, contre **rémunération**, exerce une activité d'intermédiation en assurance » (article L 511-1). Il précise aussi que sont considérées comme **rémunérations**, « tout versement pécuniaire ou toute autre forme d'avantage économique convenu et lié à la prestation d'intermédiation » (article R.511-3).

La présentation, la proposition et l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance sont, elles, définies précisément par l'article R.511-1 du code des assurances.

La réglementation qui encadre l'exercice de la profession de courtier évolue avec l'application de la nouvelle Directive Européenne sur la Distribution dite DDA, dont la mise en application serait programmée pour octobre 2018.

LES OBLIGATIONS D'UN COURTIER

Ne devient pas courtier qui veut : au moment de la création de sa structure, mais aussi tout au long de sa carrière, le professionnel doit remplir des conditions de formation, d'honorabilité, d'assurance, mais aussi des obligations légales dont le nombre va s'accroître en 2018, du fait de l'application de la DDA.

DES OBLIGATIONS EN TANT QUE MANDATAIRE DE SON CLIENT

Avant de conclure un premier contrat d'assurance avec son client, le courtier doit fournir des informations le concernant. Surtout, on attend de lui qu'il cerne les exigences et les besoins du souscripteur potentiel et soit en mesure d'expliquer les raisons qui motivent le conseil fourni quant à un produit d'assurance déterminé : c'est l'essence de sa mission (articles L.520-1 et R-511-2-I du Code des assurances).

› Le devoir de conseil en 2 points essentiels :

L'ÉCOUTE



Dans le processus de recherche du produit le plus adapté au client, la phase « découverte » (de ses besoins, motivations,...) est très importante. Avec la Directive sur la Distribution en Assurance (DDA), la formalisation du conseil sera exigée, avec une formulation simple et efficace des informations précontractuelles à communiquer au client.

LE CONSEIL



Pour répondre à la demande du client, le courtier doit analyser et comparer plusieurs offres sur le marché. Sa possibilité de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance conditionne la qualité de ses préconisations et relève de ses obligations et devoir d'information et de conseil.

Tout doit être écrit, de manière claire et avant la conclusion du contrat, l'objectif étant de créer un climat de confiance avec le client.

Dans tous les cas de figure, le courtier doit informer son client des accords qui le lient avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, notamment en cas d'exclusivité. Contrairement à d'autres intermédiaires en assurance, le courtier n'a aucune obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs compagnies d'assurance.

› Le devoir d'information :

Avant la conclusion du contrat, le courtier doit fournir par écrit à son client les informations professionnelles le concernant - identité, immatriculation, adresse....- et lui indiquer s'il est en capacité d'apporter un conseil objectif.

Il doit aussi informer son client des procédures de recours et de réclamation à son encontre, le cas échéant, ainsi que l'adresse de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution.

› Participation à la lutte contre la fraude :

Le courtier est soumis à la réglementation LCB- FT : lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme prévue par le code monétaire et financier.

DES OBLIGATIONS EN TANT QUE CHEF D'ENTREPRISE

À l'écoute de son client et expert en assurances le courtier est à la fois un **conseiller**, un **commercial** et un **négociateur**. Il assure en outre la gestion administrative de son cabinet et la gestion de son personnel.

LA GESTION



Le courtier, en tant que chef d'entreprise porte plusieurs casquettes afin d'assurer la gestion administrative, le suivi comptable, l'animation des ressources humaines de son cabinet et de remplir sa mission principale : la prospection et le suivi de ses clients.

Un cabinet de courtage est une entreprise comme les autres, qui nécessite donc compétences, rigueur et organisation.



Pour bien démarrer

Pour optimiser sa gestion dès le lancement de son activité, le courtier a tout à gagner à s'équiper en logiciels informatiques pour faciliter les tâches administratives :

- Gestion d'entreprise, comptabilité (ex : Courtaged, Modulr...)
- CRM, gestion des clients

› Respect des normes de sécurité et d'accessibilité :

Si le courtier exerce dans un lieu destiné à accueillir ses clients, il doit prendre en compte les obligations relatives aux établissements recevant du public (ERP) à savoir :

- les normes de sécurité incendie
- les normes d'accessibilité concernant notamment l'accès aux locaux pour les personnes handicapées.

**LES
QUESTIONS
À SE POSER
(AVANT LA
CRÉATION !)**

Vous êtes courtier et souhaitez créer votre propre cabinet ? Vous devenez courtier dans le cadre d'une reconversion professionnelle ?

Avant de vous lancer, collectez un maximum d'informations ! Vous éviterez ainsi de perdre du temps et de l'énergie, contournez les obstacles et réduirez les risques d'erreurs...

Voici deux outils essentiels à la création de votre structure : ils vous permettront d'entreprendre en connaissance de cause et de vous projeter dans le temps. Ils vous amèneront à formuler (plus) clairement votre vision du métier, à exprimer vos aspirations et à évaluer les moyens à déployer pour réaliser vos ambitions. À vous de jouer !

ÉTUDE DE MARCHÉ : QUESTIONS DE BON SENS...

L'**étude de marché** est une première étape pour estimer vos chances de succès avant de vous lancer.

C'est l'outil indispensable pour :

- Évaluer le potentiel de votre zone géographique et de votre secteur d'activité. C'est elle qui vous permettra de vérifier que la clientèle que vous ciblez existe bien.
- Apprécier la concurrence sur le terrain pour :
 - affiner votre offre (définir précisément ce que vous vendrez), adapter vos capacités et déterminer votre marge de progression,
 - choisir vos partenaires et évaluer les moyens marketing et commerciaux dont vous aurez besoin,
 - estimer le volume d'affaires que vous devriez réaliser.



LES QUESTIONS À SE POSER :

Quid des tendances ?

Du marché :

Comment se porte le marché de l'assurance en France ?
 Quelle(s) tendance(s) suivent les gammes de produits que je souhaite distribuer ?
 Quelles sont les clés du succès sur ces marchés ?
 Quelles en sont les opportunités ? En quoi et par quoi pourrait – il être menacé ?
 ...

Économiques :

Le tissu économique de ma région est-il dynamique ? Porteur ?
 La création d'entreprises y est-elle encouragée ? Avec quel succès ?
 Pourrai-je embaucher ?
 Mon entreprise sera-t-elle en condition de se développer ?
 ...

Géographiques :

Quel est l'état de santé de ma région ? De mon département ? De ma ville et de la zone de chalandise que j'ai choisie ? Quels éléments (positifs ou négatifs) seraient susceptibles de modifier la donne ?
 ...

Mes futurs clients

Qui sont-ils ? Que font-ils ? Que recherchent-ils ?

Qui vais-je démarcher : particuliers ? Professionnels ? Entreprises ?

Quel est leur profil ?

Quelle est leur catégorie socio-professionnelle ? Leur secteur d'activité ?

Quel est leur niveau de revenu ?

Sont-ils présents sur ma zone de chalandise ?

...

Ma zone d'implantation / Explorer mon territoire d'intervention

Les clients que je cible figurent-ils sur la zone géographique que j'ai choisie ?

Quel sera mon type d'implantation : physique (boutique) ? À distance (bureau à domicile, espace de co-working...) ?

Mes ventes futures

Quelle sera mon offre ?

Des produits d'assurance spécialisés (immobilier, automobile...) ? Des solutions affinitaires (pour les golfeurs, les expatriés, les détenteurs de téléphone portable...)?

...

Comment vendre ? Mes choix commerciaux

Quels seront mes canaux de contact et de prospection ?

Quelle est ma stratégie pour me faire connaître et promouvoir mon offre de services (bouche à oreille, internet, réseaux sociaux...)?

Mes concurrents

Identifier les forces en présence

D'autres distributeurs d'assurance sont-ils implantés sur la zone de chalandise que j'ai choisie ?

Qui sont-ils : courtiers, agents d'assurance ou agences bancaires ?

Auprès de qui mes prospects sont-ils susceptibles de se tourner pour un devis : cabinet de courtage ? Internet ? Banques ?



Pour vous aider

› Réseaux d'aide à la création d'entreprise :

N'entreprenez pas seul ! Les ressources ne manquent pas pour vous accompagner dans votre démarche de création d'entreprise. À commencer par les professionnels qui constitueront votre éco-système – expert-comptable, avocat, conseiller bancaire...

Les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise sont eux-aussi nombreux : Chambre de commerce, salons et réseaux d'entrepreneurs, cafés de la création... À vous de sélectionner ceux qui répondent à vos besoins !

› Trouver de l'information en ligne :

NACRE, Service-Public.fr :

>>> <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F20016>

Guichet-entreprises.fr / Aides publiques financières proposées aux entreprises par les services de l'État, les organismes publics, les collectivités locales

>>> <https://www.guichet-entreprises.fr/repertoire-des-aides-publiques-aux-entreprises/>

Le site d'information des CCI sur les aides aux entreprises :

>>> <http://les-aides.fr/>

Observatoire des Aides aux Entreprises : le répertoire national unique des aides publiques :

>>> <http://www.aides-entreprises.fr/>

La Fédération Bancaire Française (FBF) :

>>> <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf?OpenDatabase>

Je crée dans ma région / business story :

>>> <https://jecreedansmारेgion.fr>

CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

Le business plan est un document de pilotage, de communication et de stratégie. Il est censé témoigner de votre connaissance du marché et de vos capacités à atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés. Il va expliquer ce que vous souhaitez réaliser, comment et à quelle échéance, et vous permettre de **formuler des hypothèses de chiffres d'affaires dans le temps**.

C'est un outil important en cas de demande de prêt. Surtout, c'est un très bon moyen, pour un futur entrepreneur, de structurer son projet et de se mettre au clair sur sa façon de le mener à bien.

Il vous permettra notamment d'alimenter votre prévisionnel financier afin de déterminer si votre projet est viable financièrement :

- Quelles sont vos charges financières et quelles vont être vos dépenses ?
- Combien de chiffres d'affaires devez-vous générer pour faire face à ces charges ?
- Quel revenu prévoyez-vous de dégager de cette activité ?

› Vos charges :



En tant que chef d'entreprise, vous aurez des charges récurrentes et des dépenses ponctuelles. En confrontant votre chiffre d'affaires prévisionnel à la somme de ce que vous devrez payer, vous évalueriez la viabilité de votre projet.

CHARGES RÉCURRENTES :

Salaires de vos employés, loyer de votre local commercial, assurances, frais bancaires, honoraires comptables, impôts, électricité, internet... Attention, la liste est longue !

DÉPENSES PONCTUELLES :

Opérations de communication, impression d'affiches / cartes de visites, achat de fichiers de prospects, investissements matériels (informatique, mobilier, bureautique...). À votre main, ces dépenses sont modulables en fonction de votre trésorerie. Elles doivent être priorisées selon votre estimation du retour sur investissement qu'elles vous procureront.

› Vos sources de revenus :

Un courtier enregistre sa rémunération auprès de deux sources principales : les assureurs et les assurés qu'il conseille.

COMMISSIONS VERSÉES PAR LES ASSUREURS :

Selon le l'article R511.3.II et III du Code des Assurances, en tant qu'apporteur d'affaires, vous touchez une commission sur les contrats que vous vendez : elle est généralement calculée en pourcentage de la prime payée par votre client.

Les commissions peuvent être :

- Linéaires (une somme fixe, à périodicité régulière sur une durée convenue)
Exemple / 15% de la prime HT payée par votre client pendant toute la durée du contrat
- Variables (une commission d'apport -dite de 1ere année-, un taux plus bas les s'appliquant les années suivantes)
Exemple : 30% de la prime HT payée par votre client la 1ère année, puis 10% linéaire la 2ème année et les suivantes.

Les commissions sont fixées par chaque fournisseur et peuvent dépendre de votre niveau d'activité. Certains accords commerciaux permettent de toucher des « surcommissions » : au-delà d'un volume d'affaires prédéfini, vous recevez un bonus de commission

HONORAIRES PAYÉS PAR LES ASSURÉS :

Votre client assuré vous rémunère au titre des prestations d'audit et de conseil dont il a bénéficié, voire de la mise en place du contrat d'assurance. Généralement, il vous incombe de fixer votre tarif.

Attention toutefois à la façon dont vous présentez votre grille tarifaire : elle doit être adaptée à la typologie de vos clients et à la complexité des dossiers.

Il est possible de réclamer à vos clients des frais de courtage, ceux-ci désignent la rémunération versée par le client au courtier pour l'aide, le conseil et la négociation, et comparatif d'offres réalisées pour leur compte.

Le courtier doit enregistrer un volume d'activité suffisant pour couvrir ses charges (salaires, local...). Attention, selon les cas, il ne peut prélever sa rétribution que sur la somme issue de la différence entre les recettes et les charges.



Pour vous aider

- › Quelques commissions livrées à titre indicatif sur les garanties les plus commercialisées :

	Primes moyennes TTC	1ere année	Récurrent
Assurance de personnes			
Santé Collective	1250€	20%	7%
Santé individuelle	1100€	15%	15%
Dépendance	428€	20%	10%
Prévoyance Madelin	1160€	15%	15%
Assurance de prêt	400€	40%	10%
Garanties obsèques	460€	50%	10%
Dommmages			
Auto	630€	20%	20%
Moto	476€	14%	14%
MRH	300€	20%	20%
RC générale prof	700€	15%	20%
RC décennale	1700€	20%	20%
Multirisque Immeuble	2500€	20%	20%

Sources : FFA/Lelynx.fr/Terrain

- › L'assiette de référence pour le calcul des commissions peut, être la prime hors taxe en TTC.

Pour en savoir plus sur le montant des taxes applicables :

<https://www.ffa-assurance.fr/content/votre-cotisation-assurance-la-taxe-fiscale-et-les-contributions-fixees-par-la-reglementation?parent=74&lastChecked=112>

LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

CHOISIR VOTRE SITUATION FISCALE ET VOTRE STATUT

› La situation fiscale du courtier

Les courtiers en assurances ont le statut de commerçants. Et peuvent donc exercer en Société en Nom collectif (SNC).

Plusieurs formes d'exploitations existent :

- l'**exploitation à titre indépendant**, soumise à l'impôt sur le revenu
- la **SNC**, soumise de plein droit à l'impôt sur le revenu (une option pour l'impôt sur les sociétés est possible)
- la **SARL, l'EIRL, la SAS ou la SASU**, soumises de plein droit à l'impôt sur les sociétés
- la **SARL de famille**, soumise de plein droit à l'impôt sur les sociétés et, sur option, à l'impôt sur le revenu.

En cas d'exercice à titre indépendant, en SNC ou dans le cadre d'une SARL de famille, la fiscalité applicable est la suivante :

IMPÔT CONSIDERE	SITUATION DU COURTIER	FONDEMENT
Impôt sur le Revenu	Les courtiers d'assurances sont passibles de l'impôt dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC)	CE, arrêt du 29 juillet 1937, n°55960
Taxe sur la Valeur Ajoutée	L'activité de courtage en assurances est exonérée de TVA.	Art 261 C 2° du Code Général des Impôts
Cotisation Foncière des Entreprises	Redevable	Articles 1447 à 1478 du Code Général des Impôts
Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises	Redevable si son chiffre d'affaires annuel hors-taxes est supérieur à 152 500 €	Articles 1586 ter à 1586 nonies du code général des impôts

En cas d'exercice en sociétés de capitaux (SARL, etc), la fiscalité ci-dessus présentée s'applique. À noter toutefois : l'impôt sur les sociétés est dû (et non plus l'impôt sur le revenu).

Les courtiers en assurance ont accès au statut d'auto-entrepreneur (déclaration simplifiée, obligations comptables limitées, prélèvement forfaitaire libératoire pour l'impôt et les charges sociales, exonérations CVAE/CFE). On peut être séduit par la simplicité de ce statut.

Les courtiers qui organisent leur activité en groupes de sociétés peuvent bénéficier de régimes fiscaux de faveur tels que le régime mères - filiales (exonération de 95% du montant des dividendes versés) ou du régime de l'intégration fiscale (neutralisation des opérations intra-groupes).



Pour vous aider

- Il est indispensable de s'informer sur le choix de la structure juridique avant de créer son cabinet :
>>> <http://www.legifiscal.fr/outils-gestion-fiscale/quelle-structure-juridique-choisir-pour-une-creation-dentreprise.html>
- Tout sur le statut d'entrepreneur
>>> <https://www.portail-autoentrepreneur.fr>
- Vous pouvez avoir recours à des services juridiques en ligne :
>>> <https://www.captaincontrat.com>
>>> <https://www.dougs.fr/>
>>> <http://www.easy-compta.be/>
- Aide, mise à disposition des statuts :
>>> <http://www.creation-entreprise-gratuit.com>
- N'hésitez pas à échanger avec des professionnels compétents : expert-comptable, CCI, réseaux d'aides à la création d'entreprises...

› La situation sociale du courtier

La situation sociale du courtier est celle des indépendants. Le courtier travailleur non-salarié (TNS) est soumis au régime social des indépendants (RSI).

A noter : le statut de travailleur non salarié permet de supporter moins de charges que le statut de dirigeant salarié et de bénéficiaire de cotisations sociales relativement faibles en début d'activité (pendant les deux premières années d'activité, elles sont calculées sur des bases forfaitaires faibles). En contrepartie, le travailleur non salarié bénéficie d'une protection sociale moins favorable que celle du dirigeant salarié.

Lorsqu'il exerce en société, la situation du courtier varie en fonction de son statut (gérant majoritaire, minoritaire, etc). Il convient de se référer aux règles de droit commun pour déterminer le régime applicable.

CRÉATION DE CABINET OU REPRISE DE PORTEFEUILLE ?

Créer ou reprendre ? Si la première solution semble économique, la seconde permet de pérenniser et de sécuriser une activité.

En effet, créer son cabinet de courtage *ex nihilo* est un moyen de se constituer un fonds de commerce sans investissement considérable.

Si la reprise de portefeuille nécessite, elle un investissement initial conséquent, puisqu'il s'agit de racheter le portefeuille de clients d'un cabinet existant, elle présente l'avantage de « dé-risquer » en grande partie l'activité, pour le repreneur.

› De l'importance des PRESCRIPTEURS quand on crée son activité

Pour développer son cabinet *ex-nihilo*, il est conseillé de s'appuyer sur un réseau de prescripteurs, qui pourront jouer le rôle d'**apporteurs d'affaires**. Vous les identifierez parmi les

- › Experts comptables, avocats, notaires, ...
- › Clubs ou association locales,
- › Autre(s) courtier(s) spécialisé(s) dans un autre domaine (crédit, conseil en gestion de patrimoine...).



Pour vous aider

[Consulter le dossier APRIL Le Mag](#) : Pourquoi et comment développer votre réseau de prescripteurs ?

› RACHAT DE PORTEFEUILLE : chère sécurité

L'âge moyen des responsables légaux de cabinet de courtage est de 52 ans. Par conséquent, une accélération de la mise en **vente de portefeuille clients est à prévoir** dans les prochaines années.

Néanmoins, les cabinets de mise en relation entre vendeurs et acheteurs potentiels sont peu nombreux : le réseau joue un rôle important, les transactions s'opèrent de gré à gré et l'information concernant les portefeuilles à céder reste bien souvent confidentielle.

Une association, ou une période de salariat, au sein d'un cabinet en vue d'une transmission apparaît comme un moyen pertinent de préparer la transmission d'un cabinet de courtage.

› LOCATION GÉRANCE : un mix séduisant

La location-gérance est un autre moyen d'accéder - totalement ou partiellement - à un portefeuille de clients :

L'article L.144-1 du Code de Commerce définit la location-gérance (aussi appelée gérance - libre) comme *«tout contrat ou convention par lequel le propriétaire ou l'exploitant d'un fonds de commerce ou d'un établissement artisanal en concède totalement ou partiellement la location à un gérant qui l'exploite à ses risques et périls»*.



Pour vous aider

Bourses aux portefeuilles :

>>> <https://www.venteportefeuilleassurance.com/>

>>> <https://www.fusacq.com/>

>>> <http://www.transcourtage.fr/>

>>> <http://www.triactis.com/>

>>> <http://www.assurdeal.pro>

L'information financière : Aprédia

>>> <http://www.apredia.fr/FR/assistance-cgpi-courtiers>

FORMALITÉS : papiers s'il vous plaît !

Pour lancer son activité, on doit se rendre au Centre de formalités des entreprises (CFE) afin d'y accomplir les formalités concernant :

- L'objet social (« courtage en assurance », ...),
- Le code NAF : aucune exigence, le courtage d'assurance peut être une activité secondaire,
- L'obtention d'un Kbis mentionnant notamment le courtage en assurance.
- La communication, au greffe du Tribunal de Commerce où vous êtes enregistré, du numéro d'immatriculation sur le Registre des intermédiaires dans les 15 jours suivant sa délivrance (art.R.512-2) afin qu'il soit porté dans ses fichier et dossier.

› Assurance et garantie financière

En tant que professionnel de l'assurance, vous avez l'obligation, pour exercer, d'avoir contracté une assurance de Responsabilité civile professionnelle et une garantie financière (en cas d'encaissement de prime). Ces deux contrats, sont des préalables à l'inscription à l'**Organisme pour le Registre des Intermédiaires d'Assurance**, l'ORIAS.

RC Pro

La Responsabilité Civile Professionnelle est obligatoire et équivaut à « l'assurance vie » de votre cabinet de courtage. Elle garantit en effet les dommages matériels, immatériels (préjudices indirects) ou corporels causés à des tiers (clients, fournisseurs, salariés, etc.) dans le cadre de votre activité. La RC Pro Courtier couvre, plus spécifiquement, les risques de mise en cause pour défaut d'information ou de conseil / défaut d'assistance.

Garantie minimum : la couverture doit être d'au moins de 1,5 million d'euros par sinistre et de 2 millions d'euros par an. La franchise par sinistre ne doit pas excéder 20% du montant des indemnités dues.

Garantie financière

Si vous encaissez des fonds, vous devez obligatoirement souscrire une garantie financière, spécialement affectée au remboursement des fonds destinés aux assurés. Son montant est fixé à 115 000€ par an minimum, mais ne peut pas être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds encaissés.

› **Conditions d'accès à la profession**

En vertu de l'article L512-5 du code des assurances, toute personne pratiquant l'intermédiation en assurance doit disposer d'une capacité professionnelle adaptée à son niveau de responsabilité.

En outre, elle doit remplir des conditions d'honorabilité.

› **Capacité professionnelle**

Il existe trois niveaux de capacité professionnelle. Ils varient en fonction du niveau de responsabilité des personnes qui pratiquent l'intermédiation en assurance (à titre principal ou accessoire) et de la nature de l'activité.

Le niveau 1 est requis pour les courtier-ère-s (R512-9 du code des assurances). Pour relever de ce niveau 1, il faut répondre à l'une des possibilités prévues ci-dessous :

VOIES	NIVEAU 1 - IAS
Formation adaptée à la production ou à la gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation*	150 heures (1)
Expérience professionnelle	2 ans en tant que cadre ou 4 ans comme non cadre, TNS (non salarié) (mandat agent général d'assurance, Kbis statut de courtier)
Diplômes	Niveau Master (vérifier si votre diplôme est éligible sur www.ORIAS.fr ° Ou inscrits au RNCP, classification NSF 313 (www.cncp.gouv.fr)

› **Conditions d'honorabilité**

Les courtiers sont soumis à des conditions d'honorabilité (contrôle réalisé via le bulletin ou le n° du Casier judiciaire).

Sur les dix dernières années, l'intermédiaire ne doit pas avoir été condamné pour crime. Il ne doit pas non plus avoir purgé une peine d'emprisonnement ferme (ou peine avec sursis d'au moins six mois) pour une série de délits :

- escroquerie, abus de confiance, faux, blanchiment, corruption,
- vol, recel
- fraude fiscale, infractions aux codes de la consommation, CMF, réglementations sur les jeux...
- trafic de stupéfiants, proxénétisme, association de malfaiteurs...

Enfin, il ne doit pas avoir fait l'objet d'une mesure de faillite personnelle ni d'une interdiction de gérer prononcée par un tribunal de commerce.

**Formation professionnelle suivie auprès d'une entreprise d'assurance, d'un établissement de crédit, d'un organisme de formation déclaré auprès des services régionaux de contrôle de la formation professionnelle (<https://www.listeof.travail.gouv.fr/index.php>)*

IMMATRICULATION À L'ORIAS

Les intermédiaires d'assurance, notamment les courtiers, doivent être immatriculés sur le Registre des intermédiaires, tenu par l'**Organisme pour le Registre des Intermédiaires d'Assurance (ORIAS)**- (Art.L512-1).

L'ORIAS, a été créé en 2007. L'inscription sur son registre est obligatoire pour les personnes (physiques ou morales) souhaitant exercer l'activité de courtier. Elle atteste que les inscrit-e-s remplissent les conditions et exigences prévues pour l'exercice de leur activité par le code des assurances, en conformité avec le droit européen. (Art. L512-3-I).

Les conditions pour s'inscrire sont strictes et vérifiées annuellement : l'inscription est payante et le courtier doit renouveler cette inscription tous les ans, sous peine d'être radié d'office du Registre (art. L. 512-3-II).

Ce n'est que lorsque l'ORIAS lui a délivré un numéro d'immatriculation que le courtier est autorisé à exercer son activité.

Lien ORIAS :

>>> www.ORIAS.fr/welcome

Téléphone (N°Cristal) : 09 69 32 59 73

La procédure d'immatriculation à effectuer sur le site Internet de l'ORIAS :

Ouverture d'un compte puis téléchargement du dossier d'immatriculation qui comprend :

- › Les noms, prénoms ou dénomination sociale et adresse,
- › Identité des associés ou tiers qui dirigent et gèrent la société,
- › Pièces justificatives.

PIÈCES JUSTIFICATIVES	POINTS DE CONTRÔLE
KBIS	Mention « courtage en assurance » - moins de 3 ans
Contrat d'assurance de RCP	Vérification des montants minimaux et de la période de garantie
Contrat d'assurance en cas d'encaissement des fonds (ex : primes, indemnités, ...)	Vérification des montants minimaux et de la période de garantie
Certificat de Capacité professionnelle pour les mandataire(s) social(ux)	Niveau 1 – IAS / Contrôle diplôme, formation ou expérience professionnelle

L'honorabilité du futur courtier est vérifiée directement par l'ORIAS qui procède à un contrôle de casier judiciaire.

Les frais d'inscription (2017) s'élèvent à 30 €. Leur paiement s'effectue par CB.

La Commission d'immatriculation se réunit environ deux fois par mois pour examiner les dossiers et attribuer les autorisations aux nouveaux courtiers.



Pour vous aider

› Récapitulatif des règles régissant l’installation d’un courtier :

OBLIGATION	AUTORITÉ CHARGE	EN	FONDEMENT
Capacité professionnelle	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	pièces	Art R. 513-1 du Code des Assurances
Inscription de l’activité de courtage en assurances au RCS	Greffe du tribunal de commerce territorialement compétent	de	Art L.512-2-I du Code des Assurances
Inscription au registre des intermédiaires en assurances	ORIAS		Art L.512-2-I du Code des Assurances
Renouvellement annuel de l’immatriculation au RIAS avant le 1er mars (sous peine de radiation)	ORIAS		Art L. 512-5, R. 512-5 III et A. 512-2 du Code des assurances et Art L. 546-1 et R. 546-3-III du Code monétaire et financier
Souscription d’une garantie financière affectée au remboursement de fonds aux assurés (en cas d’encaissement de fonds destinés à être versés à une entreprise d’assurance ou à des assurés)	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	pièces	Art L. 512-7 et A. 512-5 du Code des assurances
Le montant doit être au moins égal à 115 000 € et ne peut être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds encaissés.			
Souscription à une assurance responsabilité civile professionnelle	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	pièces	Art L. 512- 6 du Code des assurances
Ne pas avoir fait l’objet, dans les 10 ans, d’une condamnation définitive pour crime, ou d’une peine d’emprisonnement ferme ou d’au moins 6 mois avec sursis pour les faits énoncés à l’article L322-2 du code des assurances	ORIAS (exige un bulletin n°2 du casier judiciaire)		Art L. 512- 4 du Code des assurances

PARTIE
4

LES FOURNISSEURS

LES FOURNISSEURS

LES FOURNISSEURS D'ASSURANCE : QUI SONT-ILS ?

Une fois que votre immatriculation ORIAS a été validée, vous devrez démarcher vos fournisseurs établir des partenariats et être en mesure de proposer des contrats à vos clients.

Vous n'avez aucune obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs compagnies d'assurance, mais il faut savoir qu'une entreprise d'assurance (ou un courtier grossiste) a le droit de choisir ses courtiers apporteurs et de vous refuser l'ouverture d'un code.

Face aux compagnies qui privilégient parfois les professionnel-le-s les assurant d'un certain volume d'activité (pour répondre à leur stratégie commerciale) aux « débutant-e-s » comme vous, il vous faudra être convaincant-e-s ! D'où l'intérêt d'un business plan détaillé, lequel témoignera de votre sérieux et de vos ambitions et fera de vous, potentiellement, un partenaire intéressant !

Par ailleurs, Solvabilité 2 (la réforme réglementaire des assurances) a intensifié les contrôles des distributeurs indépendants par les fournisseurs qui augmentent leur niveau d'exigences. Cette directive européenne, qui instaure des normes prudentielles applicables aux opérateurs, prévoit notamment que les courtiers soient soumis à des contrôles de qualité de leur système d'information, à des *reportings* en temps réel....

› Les compagnies d'assurance

Au-delà de leurs réseaux traditionnels d'agents généraux ou de salariés, les compagnies d'assurance, pour la plupart, animent aussi un réseau de courtiers indépendants.

Les compagnies d'assurances sont les fournisseurs historiques des courtiers, certaines avec des spécificités, dans des risques bien identifiés.

Le partenariat avec une compagnie d'assurance peut permettre au courtier d'obtenir une délégation de gestion, si la structuration de son cabinet le permet. L'ouverture de codes est souvent liée à un volume de production.

› Les institutions de prévoyance (IP)

Longtemps considérées comme des concurrentes par les courtiers, les IP se rapprochent d'eux/elles, notamment pour toucher une nouvelle cible stratégique : les TPE/PME.

Leur champ d'action est historiquement celui de l'assurance santé et prévoyance, mais s'élargit désormais à toutes les gammes d'assurance.

>>><https://ctip.asso.fr>

› Les mutuelles

Régies par le code de la mutualité, les mutuelles sont plutôt spécialiste des offres aux particuliers, mais étendent leur gamme aux professionnels.

>>><https://www.mutualité.fr>

› Les courtiers grossistes

L'essor des courtiers grossistes s'est bâti avec l'élaboration de solutions BtoBtoC pour satisfaire des besoins non pourvus, autant du côté des courtiers de proximité que du côté des assureurs, avec des offres de niches.

Aujourd'hui les courtiers grossistes proposent des offres pour toutes les cibles clients et risques d'assurance, mais se démarquent des compagnies par leur qualité de gestion et leur réactivité par rapport aux clients.

TRAVAILLER AVEC APRIL

Aujourd'hui, l'enjeu, pour les courtiers n'est plus seulement de bien accompagner leurs clients, mais également de rester compétitif-ive-s dans un environnement en pleine mutation : évolution de la réglementation, exigence de transparence... les défis se multiplient.

APRIL se positionne plus que jamais comme votre partenaire et vous aide à vous consacrer pleinement à votre métier, en vous accompagnant dans toutes les étapes de votre développement pour :

- › Capturer de nouveaux clients
- › Développer les ventes
- › Valoriser votre portefeuille
- › Satisfaire vos clients
- › Sécuriser la profession

Plus d'info ?

[Consulter la brochure](#) : « Pourquoi travailler avec APRIL ? »

92%

Des courtiers déclarent
être
satisfaits
d'APRIL !*



**UNE ASSURANCE
+ INNOVANTE**

Avec une approche multi-spécialiste et notre gamme de plus de 100 offres, directement inspirées de la vie de nos clients.



**UNE ASSURANCE
+ ACCESSIBLE**

Avec des contrats clarifiés pour vos clients particuliers professionnels et entreprises.



**UNE ASSURANCE
+ DIGITALE**

Avec des parcours de souscription simplifiés et le nouvel extranet APRIL ON, spécialement conçu pour booster votre activité.



**UNE ASSURANCE
+ PROACTIVE**

Avec nos équipes qui se mobilisent chaque jour à vos côtés, pour conjuguer efficacité, sens du service et qualité de la relation.

**Besoin
d'information
complémentaire ?**

Contactez Nathalie RAVET
au 04 26 10 13 12 ou
à nathalie.ravet@april.com

*Source : enquête Aviso 2017 réalisée
auprès d'un échantillon de 1536 courtiers

