

A photograph of a middle-aged man with grey hair, a full grey beard, and black-rimmed glasses. He is wearing a dark blue button-down shirt and has his arms crossed. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

PANORAMA DU COURTAGE EN FRANCE

2020

QU'EST-CE QUE LE COURTAGE D'ASSURANCES ?

Le courtier d'assurances conseille son client dans le placement de ses risques en veillant systématiquement à la défense des intérêts de ce dernier.

➤ Le courtage d'assurances et/ou de réassurances est l'activité qui consiste à :

- fournir des recommandations sur des contrats d'assurances ou de réassurances ;
- proposer ou aider à conclure des contrats ;
- réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ;
- contribuer à leur gestion et à leur exécution.

➤ Les courtiers sont mandatés par leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises pour rechercher, pour leur compte, une couverture d'assurance optimale.

➤ Les courtiers d'assurances sont des intermédiaires entre les assureurs, qui conçoivent les offres, et les clients. Les courtiers grossistes peuvent être amenés à concevoir les produits, les assureurs restant dans tous les cas les porteurs de risques.

OFFRES ET PRODUITS, CIBLE COMMERCIALE

➤ **Les courtiers sont des commerçants. Compte-tenu de la complexité de leurs activités, leur profession est règlementée et soumise au contrôle de l'ACPR*** (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution).

➤ **Grâce à leur connaissance fine des besoins des clients et des offres disponibles sur le marché, les courtiers interviennent sur de nombreux types d'assurance, aux premiers rangs desquels les dommages aux biens et la santé/prévoyance. Ils commercialisent aussi de nombreux produits de niche adaptés à des besoins spécifiques.**

*** EN SAVOIR PLUS**
sur l'accès à la profession

<https://bit.ly/2pdR68T>

2/3

DE L'ACTIVITÉ
DES 100 PRINCIPAUX
COURTIERS D'ASSURANCES
ONT ÉTÉ RÉALISÉS AUPRÈS DES
ENTREPRISES EN 2017. CELLES-CI SONT
LA CIBLE PRINCIPALE DE CLIENTÈLE
DES COURTIERS D'ASSURANCES.

source Xerfi France – septembre 2018



UN LARGE **CHAMP** **D'INTERVENTION**

- **Les courtiers ont pour clients des particuliers, des professionnels et des entreprises dans tous les domaines : industrie, services, agriculture, économie sociale et solidaire, sphère publique, associations...**
- **Leurs interventions couvrent tout le champ des assurances :**
 - Assurances de personnes individuelles ou collectives, prévoyance, frais de santé, retraite, épargne salariale...
 - Assurances IARDT (Incendie, Accidents, Risques Divers et Transport) : Responsabilité civile de l'entreprise et de ses dirigeants, Dommages, Pertes d'Exploitation, Flottes automobiles, Construction, Risques politiques, Assurance Crédit, Transport, Fraude, Cyber...

PLUSIEURS CATÉGORIES D'ACTEURS SE CÔTOIENT SUR LE MARCHÉ

➤ **En fonction de leurs activités, les courtiers interviennent sur tout ou partie de la chaîne de valeur, en conception et/ou distribution des offres et services.**

- Courtiers généralistes
- Courtiers grossistes
- Courtiers affinitaires
- Courtiers spécialisés
- Courtiers de proximité
- Comparateurs
- ...

LE COURTIER D'ASSURANCES EST UN CONSEIL À FORTE VALEUR AJOUTÉE



Le courtier conseille avant tout

Grâce à sa capacité à identifier et évaluer les risques, il aide ses clients à identifier et souscrire des contrats d'assurances adaptés à leurs besoins.

Le courtier est mandataire de son client

Il est indépendant vis-à-vis des organismes d'assurances quel qu'en soit le statut. Il représente son client vis-à-vis du porteur de risques (l'assureur).

Le courtier accompagne et défend son client

Si un sinistre survient, le courtier l'instruit et assiste son client afin d'obtenir de l'assureur le plus juste règlement dans les meilleurs délais en collaboration avec les experts missionnés.

Le courtier est fondamentalement indépendant

Il examine, parmi les produits du marché, les offres des assureurs les mieux adaptées aux spécificités de son client auquel il rend des comptes.

Le courtier conjugue de multiples compétences

Sens commercial, créativité reposant sur de solides connaissances techniques, financières et juridiques, talent de négociateur, sont autant d'atouts essentiels du courtier.

Chef d'entreprise lui-même, il a des qualités de manager et gestionnaire. Il noue des partenariats afin d'accompagner ses clients dans leurs activités nationales et internationales.

UNE PROFESSION DYNAMIQUE

24 988

Courtiers d'assurances ou de réassurances en 2019 (contre 24 470 en 2018), soit **un solde positif de +2,1%**

10 209

Courtiers exercent l'activité à titre exclusif soit **41%** de l'ensemble des intermédiaires d'assurances enregistrés sur le registre ORIAS.

EN SAVOIR PLUS plus sur l'ORIAS

<https://bit.ly/2QaT5G0>



LES **COURTIERS**
EXERCENT PARFOIS
UNE **AUTRE FONCTION**

- 6 892** courtiers et agents généraux (hors Mandataires d'Intermédiaire d'Assurances - MIA)
- 3 936** courtiers et Conseillers en Investissement Financier (CIF)
- 2 433** courtiers et Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP)
- 785** courtiers et Mandataires d'Intermédiaire d'Assurances (MIA)
- 329** courtiers et agents généraux et Mandataires d'Intermédiaire d'Assurances (MIA)
- 404** autres cas de cumuls

SOURCE RAPPORT ANNUEL ORIAS 2019

<https://bit.ly/3li7zQP>

DES ACTIVITÉS DIVERSIFIÉES

3,395 MRDS €

Chiffre d'affaires des 50 plus grands
cabinets généralistes français pour 2018
(+ 8,5% par rapport à 2017)

Source : Classement Argus de l'Assurance Palmarès 2019
des courtiers millionnaires, juillet 2019, hors courtiers spécialistes



RÉPARTITION
DU **CHIFFRE D'AFFAIRES**
DE LA PROFESSION
EN 2018
(STABLE DEPUIS 2016)

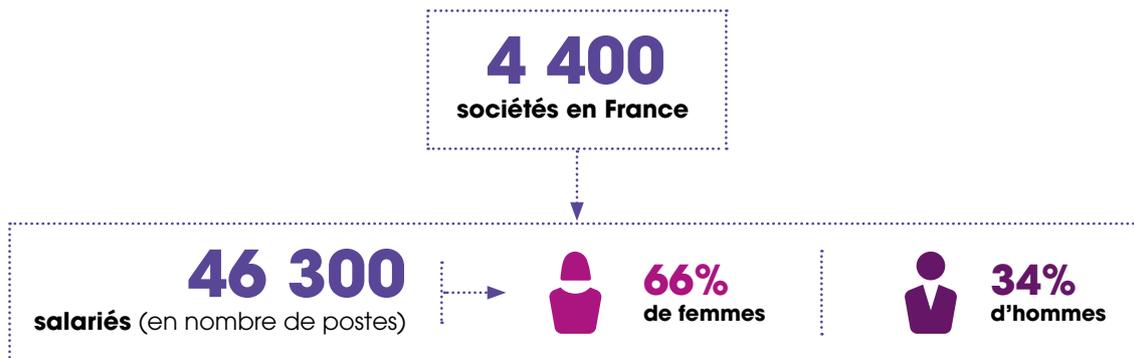


Source : Livre bleu 2019 Apredia, septembre 2019

CHIFFRES CLÉS

PARMI LES
10 209

COURTIERS D'ASSURANCES OU DE RÉASSURANCES À TITRE EXCLUSIF EN FRANCE EN 2018, ON DISTINGUE CEUX QUI EXERCENT EN TANT QUE **PERSONNES PHYSIQUES** DE CEUX QUI EXERCENT EN TANT QUE **PERSONNES MORALES**.

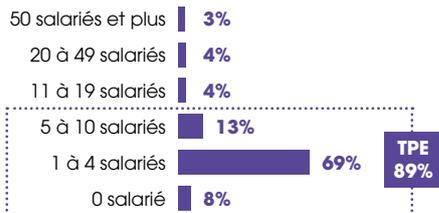


Source : Portrait statistique des entreprises et des salariés de la branche professionnelle du courtage d'assurances, septembre 2018

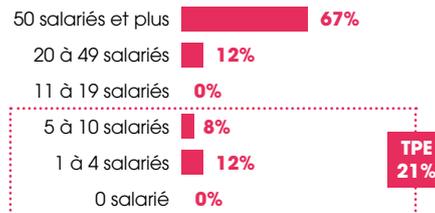
UNE FORTE MAJORITÉ D'ACTEURS DE PETITE TAILLE

89 % de TPE (moins de 10 salariés)
qui représentent **21 %** des emplois

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA TAILLE



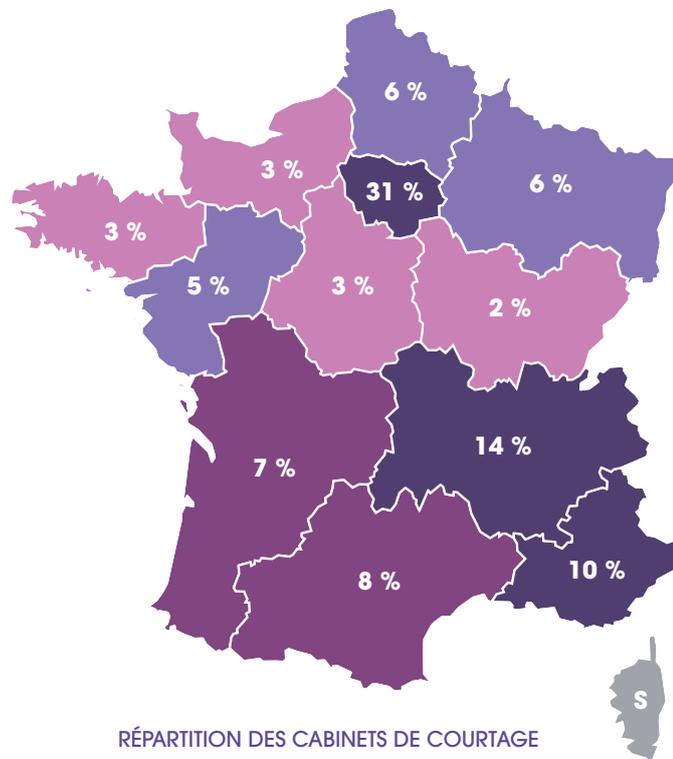
RÉPARTITION DES SALARIÉS SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE



Source : Portrait statistique des entreprises et des salariés de la branche professionnelle du courtage d'assurances, septembre 2018

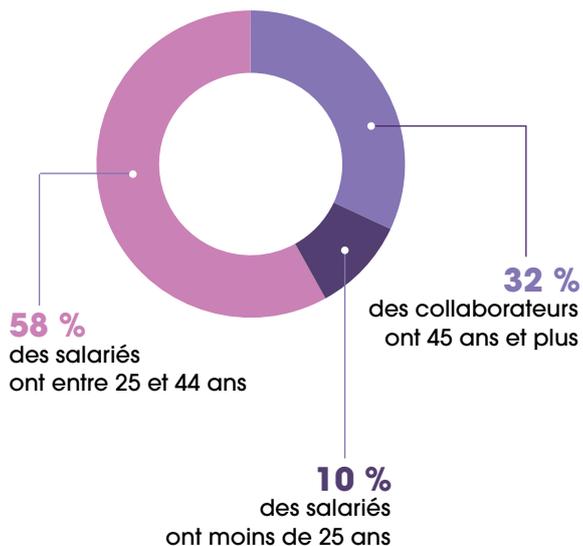
DES ENTREPRISES ET DES EMPLOIS AU COEUR DES TERRITOIRES

Les cabinets de courtage d'assurances sont implantés au plus près du tissu entrepreneurial français, notamment les TPE/PME, d'où un fort maillage géographique partout en France.



Source : INSEE- DADS 2015 Fichiers Entreprises - Traitements AGEFOS PME

UNE PLACE IMPORTANTE FAITE À L'ALTERNANCE



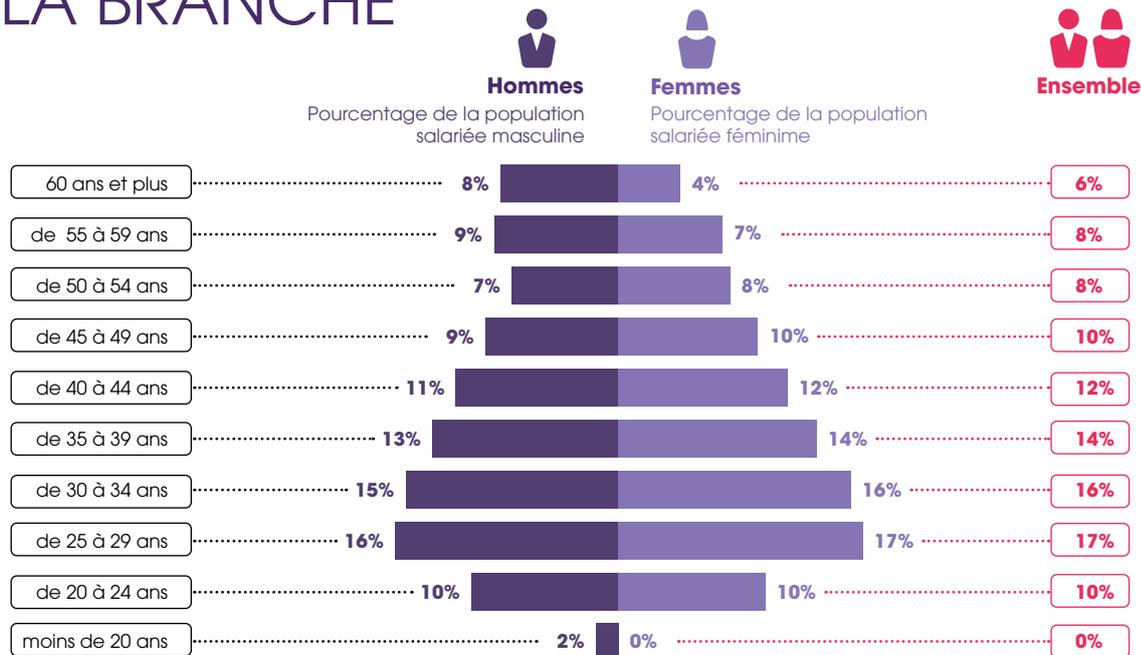
EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE



LA PROFESSION FORME DE NOMBREUX COLLABORATEURS EN ALTERNANCE

- **2 652** personnes ont été formées en alternance entre 2016 et 2018.
- Aujourd'hui, **1 150** jeunes sont accueillis dans les cabinets de courtage (650 en contrat pro et 500 en apprentissage).
- L'apprentissage représente **8%** de l'ensemble des contrats de travail de notre branche, contre 7% au niveau national.
- **20%** des alternants ont été maintenus dans l'emploi dans la branche à l'issue de leur alternance (l'objectif fixé dans le Pacte de responsabilité signé en 2016 était de 10% minimum).

PYRAMIDE DES ÂGES DES SALARIÉS DE LA BRANCHE



Source : INSEE- DADS 2015 Fichiers postes - Traitements AGEFOS PME

LE COURTAGÉ D'ASSURANCES EST UNE PROFESSION RÉGLÉE

POUR POUVOIR EXERCER,

le courtier d'assurances doit détenir la capacité professionnelle de Niveau I. Celle-ci peut s'acquérir de différentes manières :

1. L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Elle doit cumuler les trois conditions suivantes :

- Être d'une durée de 2 ans d'expérience en qualité de cadre ou 4 ans en tant que non-cadre ;
- Avoir été réalisée dans une fonction relative à la production ou à la gestion de contrats d'assurances ;
- Avoir été réalisée au sein d'une entreprise d'assurances ou d'un intermédiaire courtier ou agent général d'assurances, de crédit, d'une société de financement, d'un courtier d'assurances ou de réassurances ou d'un agent général d'assurances.

2. UN STAGE PROFESSIONNEL

Il doit répondre à plusieurs critères :

- Durée raisonnable et suffisante sans pouvoir être inférieure à 150h ;
- 5 unités de savoirs à réaliser dans leur intégralité ;
- Réalisation d'un test exhaustif des connaissances acquises ;
- Être effectué auprès d'une entreprise d'assurances, d'un établissement de crédit, d'une société de financement, d'un courtier d'assurances ou de réassurances ou d'un agent général d'assurances.

3. LE DIPLÔME

Master (quelle que soit la spécialité), Licence de spécialité 313 (banque, assurances, finances, immobilier) ou Certificat de Qualification Professionnelle de spécialité 313.

Ex. :

- CQP Chargé de clientèle, CQP Gestionnaire ADP, CQP Gestionnaire IARD en courtage d'assurances ;
- Licence pro Assurance, Banque, Finance ;
- Master Assurance, Banque, Finance.

DEVENIR **COURTIER** D'ASSURANCES

IL EST POSSIBLE
D'EXERCER L'ACTIVITÉ
DE COURTIER D'ASSURANCES



EN TANT QUE DIRIGEANT

Plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- fonder votre cabinet de courtage ;
- acheter un portefeuille de clients.



EN TANT QUE SALARIÉ

d'une entreprise de courtage
d'assurances

LES MÉTIERS DES SALARIÉS DES ENTREPRISES DU COURTAGE D'ASSURANCES



DISTRIBUTION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Chargé de clientèle
Chargé de compte
Conseiller commercial
Assistant commercial



CONCEPTION

Chargé d'études
Actuaire
Chef de produits



GESTION DES CONTRATS ET PRESTATIONS

Gestionnaire sinistre IARD
Gestionnaire production IARD
Gestionnaire assurance de personnes



SUPPORTS

Comptable, Webmaster, Chargé d'études informatiques, Chargé d'études marketing, Chargé de recrutement, Responsable RH, Responsable paie, Juriste d'entreprise, Contrôleur de gestion, Directeur financier, Responsable Communication, Directeur de la stratégie, Gestionnaire de projets, Chargé de l'innovation, Customer Experience manager, etc.



UNE PROFESSION QUI S'ENGAGE POUR SON AVENIR

Comme toutes les branches professionnelles, le courtage d'assurances effectue un suivi des emplois et des actions à mener dans le cadre de la GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences).

La branche professionnelle réalise le suivi d'enquêtes et d'études qui permettent d'anticiper les évolutions des métiers :

> Des études réalisées dans le cadre de l'observatoire des Métiers et des qualifications

- Diagnostic sur l'emploi des travailleurs handicapés dans la branche (2019) ;
- Premier panorama de l'apprentissage dans la branche (2019) ;
- Étude menée dans le cadre de l'EDEC numérique sur l'impact du digital sur les métiers et les compétences (2018) ;

- Étude XERFI (2018) ;
- Étude sur la refonte des référentiels des CQP de la branche (2017) ;
- Étude sur l'identification des métiers repères (2015) ;
- Étude prospective sur les métiers (2014) ;
- Bilan de branche sur la formation professionnelle branche (annuel) ;
- Portrait statistique de la branche (annuel).

> Des études menées dans le cadre des commissions paritaires permanentes de négociation et d'interprétation

- Enquête sur les rémunérations ;
- Enquêtes sociales ;
- Enquête sur les heures supplémentaires ;
- Enquêtes sur le plan de formation des entreprises de 300 salariés et plus.

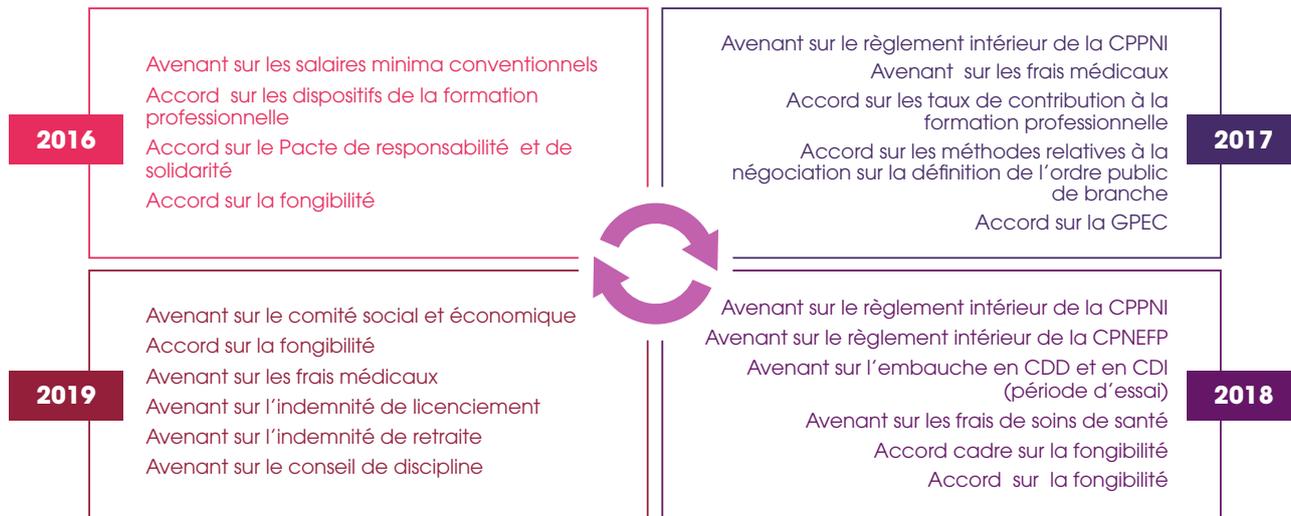


POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES
ENQUÊTES & ÉTUDES

<https://bit.ly/2LmiysD>



UN DIALOGUE SOCIAL CONTINU



PLUS D'INFORMATION

<https://bit.ly/2QfxFaF>



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

PLANETE CSCA est le seul syndicat représentatif du courtage d'assurances en France. Avec plus de 2 100 adhérents représentant les trois quarts des entreprises du secteur (en chiffres d'affaires et en effectifs), PLANETE CSCA s'appuie sur ses 9 collèges régionaux et de proximité et ses 6 collèges catégoriels pour fédérer toutes les typologies de cabinet de courtage en France.



PLANETE CSCA

10 rue Auber
75009 Paris
01 48 74 19 12
contact@planetecsc.fr

www.planetecsc.fr

Atlas opco
Soutenir
les compétences



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE ET
DE LA JEUNESSE

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION

Support financé et piloté par l'Opcv Atlas selon des axes de coopération définis dans la convention signée avec le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation avec le concours des fonds collectés au titre de la taxe d'apprentissage.