



LE COURTAGE
EN + FACILE

Guide pratique 2022

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 plus de 30 ans, vous êtes en effet plus de 15 000 à avoir choisi et choisir encore de proposer à vos clients l'une de nos solutions d'assurance, nourrissant notre engagement quotidien à leurs côtés.

Chaque année, de nombreux cabinets de courtage se créent à l'initiative d'entrepreneurs audacieux et courageux : le courtage en assurances est un métier exigeant et le parcours du lancement de l'activité parfois compliqué !

Nous pensons qu'il est primordial de faire vivre ce métier et de préparer l'avenir. Nous estimons qu'en tant que fournisseur du plus gros réseau de distributeurs indépendants, il est de notre devoir d'accompagner les créateurs, en mettant à leur disposition des informations pratiques ainsi qu'en les éclairant sur les démarches à effectuer pour se lancer sereinement et facilement.

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 !



Sommaire



PRÉAMBULE : QU'EST-CE QU'UN COURTIER ?	4
Définition	5
Des obligations en tant que distributeur d'assurances	7
Des obligations en tant que chef d'entreprise	8



LES QUESTIONS À SE POSER :	9
Étude de marché	10
Questions de bon sens.....	11
Construire son business plan	13



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET	16
Choisir votre situation fiscale et votre statut	17
Création de cabinet ou reprise de portefeuille ?	18
Formalités : papiers s'il vous plaît !	20
Immatriculation à l'orias	22



LES FOURNISSEURS ET ORGANISATIONS REPRÉSENTATIVES	25
Les organismes professionnels	26



Préambule : Qu'est-ce qu'un courtier ?



PRÉAMBULE : QU'EST-CE QU'UN COURTIER ?

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. Son rôle de conseil est essentiel. Il connaît parfaitement le marché de l'assurance et se tient informé de ses évolutions. Son activité est soumise à des obligations réglementaires.

Plus précisément, 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 du code des assurances).

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 du code des assurances).

NB : 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.

Le secteur du courtage connaît depuis une décennie une métamorphose notamment avec l'application de directives européennes sur la distribution dont la dernière en France date de 2018.



BON À SAVOIR

Contrairement à d'autres intermédiaires en assurance, le courtier n'a aucune obligation contractuelle de travailler exclusivement avec un ou plusieurs fournisseurs.

5

DES OBLIGATIONS EN TANT QUE MANDATAIRE DE SON CLIENT

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. Durant son activité, il est soumis à un certain formalisme dans sa relation avec ses clients.

Des obligations en tant que mandataire de son client

Lors de son entrée en relation d'affaires avec un prospect ou 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-511-2-1 du code des assurances).

Le devoir d'information

L'objectif est d'informer le consommateur notamment sur le statut de l'intermédiaire, le niveau de service qu'il propose (cf. 3 modalités de conseil, page 7) et la nature des rémunérations qu'il perçoit (art R.521-4 du code des assurances).

- Il est obligatoire avant toute souscription (art L.521-2 du code des assurances).
- L'ensemble des informations doit être communiqué de façon claire et compréhensible. Par écrit ou tout support durable disponible et accessible.



PRÉAMBULE : QU'EST-CE QU'UN COURTIER ?

Le devoir de conseil en 2 points essentiels

Une fois le cabinet de courtage présenté au client avec l'intégralité des mentions requises par la réglementation, le professionnel, doit :



DÉCOUVRIR & ÉCOUTER

Dans le processus de recherche du produit le plus adapté au client, la phase « découverte » de ses besoins est très importante. Le courtier doit recueillir les exigences et les besoins du client. Cette première étape doit être formalisée dans un document appelé « Recueil des Besoins ».



CONSEILLER

Les obligations du devoir de conseil impliquent 3 actions :

- Reformuler les attentes de son client,
- Conseiller un ou plusieurs produits appropriés avec les besoins et ses exigences tout en indiquant les raisons qui motivent ce conseil.
- Apporter des informations objectives afin que celui-ci puisse prendre une décision en connaissance de cause.

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

Créateur de valeur, l'écrit permet aussi de protéger le courtier contre un éventuel recours pour défaut de conseil. D'où l'importance de soigner cette étape !

NB : pour les produits d'assurance vie, les exigences peuvent être plus précises.

3 modalités de conseil sont prévues par la Directive sur la distribution d'assurances :

- **Une obligation « socle »** : c'est le minimum syndical !

Le courtier doit proposer un contrat cohérent avec les besoins et exigences du client.

- **Fournir un service de recommandation personnalisé** : il est facultatif !

Le courtier recommande le contrat qui correspond le mieux aux besoins et exigences du client.

Attention : cela implique que le distributeur soit en mesure de présenter plusieurs contrats (ou options au sein d'un contrat) qui sont tous en cohérence avec ses exigences et besoins.

Recommander, sur la base d'une analyse impartiale

- **Le courtier peut fonder sa recommandation** sur un nombre suffisant de contrats offerts sur le marché.

Un formalisme qui valorise et protège le courtier contre le défaut de conseil !

Le client ou prospect signe le document que lui remet le courtier.

Il reconnaît avoir pris connaissance du contenu préalablement à l'adhésion et avoir reçu un document appelé l'IPID (en anglais, Insurance product information document) ou document d'information sur le produit d'assurance, document fourni par le concepteur du produit.



PRÉAMBULE : QU'EST-CE QU'UN COURTIER ?

DES OBLIGATIONS EN TANT QUE DISTRIBUTEUR DE PRODUITS D'ASSURANCE

Pour obtenir son laissez passer, et exercer, le courtier doit être immatriculé au Registre National des Intermédiaires d'Assurance (ORIAS). Par ailleurs, c'est un entrepreneur, un manager et un professionnel de l'assurance qui se doit de parfaire son expertise tout au long de sa carrière professionnelle. Il est de même, soumis à la mise en place de procédures garantissant la protection des données de ses clients, et participe à la lutte nationale contre le blanchiment d'argent.

Les conditions préalables à l'exercice de distributeur d'assurance

N'est pas courtier en assurance qui veut. Pour ouvrir ou diriger un cabinet, le dirigeant doit remplir un certain nombre de conditions d'accès et d'exercice.

Outre les conditions d'inscription à l'ORIAS, les intermédiaires d'assurance sont avant tout soumis à des conditions de capacité professionnelle et d'honorabilité.

Retrouvez le détail de ces conditions dans la partie 3 de ce guide - Les étapes clés de la création de cabinet de courtage/immatriculation à l'ORIAS.

Une formation continue encadrée

La formation initiale, condition pour obtenir le sésame pour se lancer comme courtier, est désormais prolongée par une obligation de formation continue annuelle d'au moins 15 heures.

Depuis le 23 février 2019, les salariés et intermédiaires d'assurance sont soumis à l'obligation d'actualiser régulièrement leurs compétences professionnelles.

Le contenu, les modularités des formations et les organismes ou personnes habilités à les dispenser sont strictement encadrés par le Code des assurances.



Organisme de formation habilité, proposant à son réseau des modules de formation répondant à ces exigences. Rendez-vous sur votre extranet [APRIL-ON.fr](https://www.april-on.fr)

LCB-FT, kesako ?

Au-delà de bien connaître son client pour répondre à son devoir de conseil, la loi oblige le courtier (article L561-2 du code monétaire et financier) à mettre en place un dispositif adapté afin de participer à la lutte contre le Blanchiment des Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT).

Ce dispositif dépend de la taille du cabinet (chiffre d'affaires), des opérations réalisées, du type de contrat concerné et du profil du client ou prospect.

L'aboutissement d'une telle vigilance est en cas de doute, la saisie d'un organisme appelé Tracfin (traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins).

Pour plus de détails sur cette obligation, nous vous invitons à consulter le guide pratique APRIL « Je développe mon cabinet en conformité ».



PRÉAMBULE : QU'EST-CE QU'UN COURTIER ?

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.



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 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 et CRM ou gestion de la relation client
ex : Courtaged, Modulr, Ogodata, Coorty, Infrassur...

Cet outil > de quel outil parle-t-on exactement ? D'un outil de gestion au sens large ?

Véritable support pensé pour le développement de la performance commerciale et administrative de votre cabinet, il permet de gérer votre relation client et de répondre à l'exigence de la connaissance client (KYC) sur toute la durée du contrat. La Directive sur la distribution de l'assurance et les contrôles de l'ACPR exigent une parfaite traçabilité du suivi client. Un moyen de pouvoir exercer sereinement son métier au cours des années...

Respect des données clients

Le Règlement sur la Protection des Données (RGPD) instauré en 2018, concerne les organismes (publics ou privés) qui collectent ou traitent des données personnelles.

Les courtiers d'assurance, à ce titre, sont soumis à des obligations sanctionnées légalement et pilotées par la CNIL.

Se préparer au RGPD implique la mise en place de processus interne et la réalisation d'un document interne prouvant, en cas de contrôle, que vous respectez les obligations prévues.

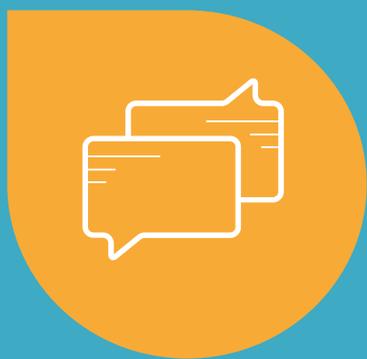


APRIL a négocié un partenariat avec DATA PRIVACY BOX, et propose à son réseau une solution d'accompagnement à la réalisation de son dossier RGPD, en phydigital. <https://dataprivacybox.com>

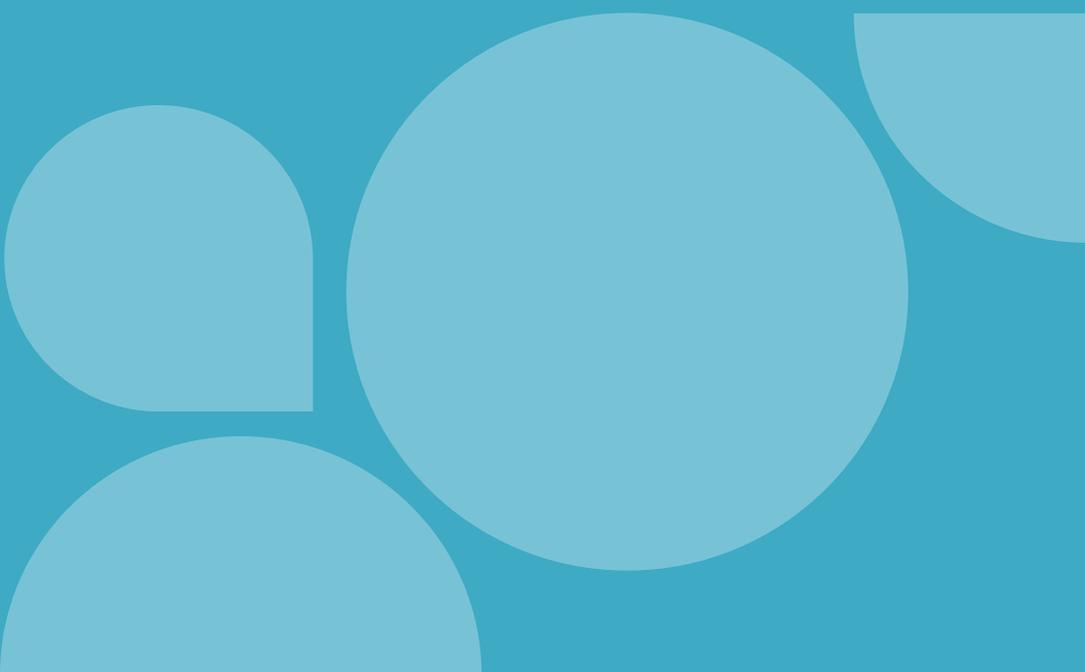
Respect des normes de sécurité et d'accessibilité

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 !)





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 qui 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 !

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

C'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 vous souhaitez 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 ?



LES QUESTIONS À SE POSER (AVANT LA CRÉATION !)

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 revenus ?
- 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 ?

Les canaux de contacts et de prospection sont multiples, des plus traditionnels, familles, bouche à oreille, interventions dans des clubs d'affaires, démarchage physique, téléphonique, publicité, salons, prescripteurs, aux plus novateurs, faisant appel au digital. On connaît son impact sur les comportements d'achat et de vente et les confinements ont participé à cette accélération.

L'assurance n'échappe pas à la puissance des réseaux sociaux. Se rendre visible sur le net via un site internet, via des médias comme LinkedIn, Facebook et même Instagram, est indispensable pour un courtier de proximité.



BON À SAVOIR

APRIL a négocié un partenariat avec Artur'IN à prix très doux. Confiez votre communication digitale à ce spécialiste des solutions marketing adaptées aux petites entreprises.
<https://arturin.com>

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 ?
- Vers qui mes prospects sont-ils susceptibles de se tourner pour un devis : cabinets de courtage ? Internet ? Banques ?...



LES QUESTIONS À SE POSER (AVANT LA CRÉATION !)



POUR VOUS AIDER

Réseaux d'aide à la création d'entreprise :

N'entrez 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-auxentreprises/>

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://jecreedansmaregion.fr>



LES QUESTIONS À SE POSER (AVANT LA CRÉATION !)

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 qu'elles vont être vos dépenses ?
- Combien de chiffre 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, impressions d'affiches / cartes de visites, achats 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.



LES QUESTIONS À SE POSER (AVANT LA CRÉATION !)

Vos sources de revenus :

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

Commissions versées par les assureurs

Selon 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 1^{ère} année-, un taux plus bas s'appliquant les années suivantes)
Exemple : 30% de la prime HT payée par votre client la 1^{ère} année, puis 10% linéaire la 2^{ème} 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 commissions.

Rémunérations

De même, des Précomptes (taux plus de commissions et versement par anticipation) de commissions peuvent être accordés sous certaines conditions d'engagement de production. Des garanties sont demandées au distributeur.

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, la négociation, et le comparatif d'offres réalisés pour leur compte.



Lors de votre entrée en relation avec vos prospects et clients, parmi les informations qui doivent figurer dans votre Fiche Info Conseil, vous devez indiquer la nature de votre rémunération,

- sur la base d'honoraires (rémunération payée directement par le client) ;
 - sur la base d'une commission (rémunération incluse dans la prime d'assurance),
- sur la base de tout autre type de rémunération, y compris tout avantage économique, proposé ou offert en rapport avec le contrat d'assurance...



LES QUESTIONS À SE POSER (AVANT LA CRÉATION !)



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



	Primes moyennes TTC	1 ^{ère} 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%
 Dommage			
Auto	630 €	20%	20%
Moto	476€ €	14%	14%
MRH	300€ €	20%	20%
RC générale prof	700€ €	15%	15%
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 ou 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.

Plusieurs formes d'exploitations existent :

- L'exploitation à titre individuel, 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'EURL, 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.
- L'autoentreprise est aussi envisageable, au moins pour démarrer votre activité

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 considéré	Situation du courtier	Fondement
Impôt sur le Revenu	Les courtiers d'assurances sont passibles de l'impôt dans la catégorie des bénéfices 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-taxe est supérieur à 152 500 €	Articles 1586 ter à 1586 nonies du code général des impôts

En cas d'exercice en Sociétés de capitaux : l'impôt sur les sociétés est dû (et non plus l'impôt sur le revenu).

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).



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET



Il est indispensable de s'informer sur le choix de la structure juridique avant de créer son cabinet :

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>

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...

Vous pouvez avoir recours à des services juridiques en ligne.



APRIL accompagne la création de cabinets en proposant les services juridiques de son partenaire Captain Contrat :
<https://www.captaincontrat.com>

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).

À noter : le statut de travailleur non salarié permet de supporter moins de charges que le statut de dirigeant salarié et de bénéficier 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 « dérisquer » en grande partie l'activité, pour le repreneur.



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

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 associations locales,
- Autre(s) courtier(s) spécialisé(s) dans un autre domaine (crédit, conseil en gestion de patrimoine...).

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 portefeuilles 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 L144-1 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 ».



APRIL a lié un partenariat avec assurdeal, spécialiste de la valorisation, achat et vente de portefeuille de courtage en assurance.
<https://www.assurdeal.com>



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

FORMALITÉS : PAPIERS S'IL VOUS PLAÎT !

Pour lancer son activité, **le courtier** 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 (ORIAS) dans les 15 jours suivant sa délivrance afin qu'il soit porté dans ses fichiers et dossiers.

Assurance et garantie financière

En tant que professionnel de l'assurance, vous avez l'obligation, pour exercer, d'avoir contracté une assurance en 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 (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.



BON À SAVOIR

Noter : Vous recherchez une garantie en responsabilité ? APRIL a conclu pour son réseau un partenariat avec +Simple.
<https://www.plusimple.fr>



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

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 courtiers (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 (Travailleur non salarié)
Diplômes	Niveau Master (vérifier si votre diplôme est éligible sur www.ORIAS.fr ou inscrit au RNCP, classification NSF 313 (www.cncp.gouv.fr))

* 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>)

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, règlementations 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.



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

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 du code des assurances).

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 inscrits 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 du code des assurances).

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 du code des assurances).

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

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 le(s) 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 (2021) s'élèvent à 25 €. Leur paiement s'effectue par CB.

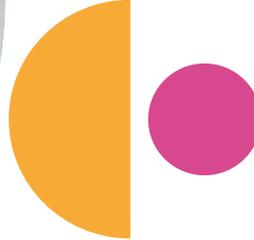
La Commission d'immatriculation se réunit environ deux fois par mois pour examiner les dossiers et attribuer les autorisations aux nouveaux courtiers.



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET



Récapitulatif des règles régissant l'installation d'un courtier :



Obligation	Autorité en charge	En fondement
Capacité professionnelle	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	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	Art L.512-2-I du code des Assurances
Inscription au registre des intermédiaires en assurances	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) Le montant doit être au moins égal à 115 000 € et ne peut être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds encaissés.	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	Art L. 512-7 et A. 512-5 du code des assurances
Souscription à une assurance responsabilité civile professionnelle	ORIAS (contrôle pièces justificatives)	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



LES ÉTAPES CLÉS DE LA CRÉATION DE CABINET

DES ASSOCIATIONS REPRÉSENTATIVES POUR ACCOMPAGNER ET CONTRÔLER

Son entrée en vigueur est prévue en 2022.

Au cœur de cette réforme ; la création d'associations représentatives, lesquelles auront pour mission d'accompagner les courtiers, mais également d'encadrer la profession.

L'objectif visé est, à terme, de parvenir à l'autorégulation de la profession et d'empêcher les mauvaises pratiques commerciales qui ternissent sa réputation et pénalisent les assurés.

Ces associations seront agréées par l'ACPR (autorité de contrôle prudentielle) et la majorité des courtiers devront y adhérer.

Afin de pouvoir s'inscrire à l'ORIAS, le courtier devra joindre à sa demande « un document de moins de 2 mois attestant de son adhésion à une association professionnelle agréée ».

Leurs missions :

- Offrir à ses membres un service de médiation,
- Vérifier les conditions d'accès et d'exercice de leur activité,
- Offrir un service d'accompagnement et d'observation de l'activité et des pratiques professionnelles notamment par la collecte de données statistiques,
- Offrir un service d'accompagnement à la mise en conformité...



3 organismes :

- L'ORIAS, organisme gérant le Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance, chargé de contrôler le respect des conditions d'accès à la profession.
- ACPR, qui contrôle la qualité des contrats et les obligations d'information et de conseil.
- L'association professionnelle agréée que le courtier peut choisir.



Les fournisseurs et organismes professionnels



LES FOURNISSEURS ET ORGANISMES PROFESSIONNELS

LES FOURNISSEURS D'ASSURANCE : QUI SONT-ILS ?

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

Vous n'avez aucune obligation contractuelle de travailler exclusivement avec un ou plusieurs organismes, 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 professionnels leur assurant un certain volume d'activité (pour répondre à leur stratégie commerciale), aux « débutants » comme vous, il vous faudra être convaincant ! 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 (une 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'assurance 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 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 spécialistes des offres Santé aux particuliers, mais étendent leurs gammes 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.



LES FOURNISSEURS ET ORGANISMES PROFESSIONNELS

TRAVAILLER AVEC APRIL

Aujourd'hui, l'enjeu, pour les courtiers, n'est plus seulement de bien accompagner leurs clients, mais également de rester compétitifs 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 :

- Capter de nouveaux clients
- Animer ses équipes commerciales
- Fidéliser son portefeuille
- Acquérir et céder son portefeuille
- Digitaliser ses actions et son business
- Gérer son cabinet

Au-delà de l'accompagnement de ses équipes en interne, APRIL vous propose un bouquet de services à prix négociés pour vous accompagner dans votre activité.



Accéder à nos partenaires business :
<https://www.april-on.fr/landings/partenaires-april>

LES ORGANISMES PROFESSIONNELS

Planète CSCA – Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances

Elle est constituée de 7 chambres régionales :

Nord, Ile-de-France & Ouest, Rhône-Alpes & Auvergne, Méditerranée, Midi-Pyrénées, Est, Sud-Ouest.

Missions et ambitions :

- Représenter la profession de courtier au niveau national et international, auprès des pouvoirs publics, des organisations patronales et salariales, professionnelles et institutions de toutes natures,
- Défendre les intérêts du courtage et de ses adhérents,
- Étudier les questions professionnelles, économiques, juridiques et sociales en relation avec le courtage et diffuser auprès de ses membres,
- Développer des actions pour favoriser la formation au niveau de la branche professionnelle.

<https://www.casca.fr/>



LES FOURNISSEURS ET ORGANISMES PROFESSIONNELS

AU NIVEAU EUROPÉEN :

BIPAR – Fédération européenne des intermédiaires d'assurance

Le BIPAR est la Fédération européenne des intermédiaires d'assurance. Il regroupe 52 associations nationales dans 30 pays. Ensemble avec ses associations nationales, le BIPAR représente les intérêts des agents et des courtiers d'assurance ainsi que des intermédiaires en produits financiers en Europe.

<http://www.bipar.eu/fr>

LES INSTANCES À CONNAÎTRE

Vous pourrez trouver des informations en lien avec les différents marchés sur lesquels vous serez amenés à travailler.

ORIAS : organisme pour le registre des intermédiaires en assurance

Sa mission centrale consiste à s'assurer que les intermédiaires financiers et bancaires inscrits, ou qui veulent s'y inscrire, remplissent pleinement les conditions nécessaires à l'exercice de leur activité.

<https://orias.fr>

ACPR – Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

C'est l'organe de supervision de la banque et de l'assurance. C'est une autorité administrative indépendante. Elle veille à la préservation de la stabilité du système financier et à la protection des clients, assurés, adhérents et bénéficiaires des personnes soumises à son contrôle.

Ses missions sont définies par l'article L 612-1 du code monétaire et financier. Elle intervient sur 3 axes principaux :

- **Le renforcement de la stabilité financière du système bancaire et des assurances.**
Elle exerce à ce titre une surveillance permanente sur les établissements de crédits, d'assurances et compagnies financières, en veillant au respect des règles et des normes financières tant nationales qu'internationales, comme Solvabilité.
- **La représentation de la France lors de grands événements européens et internationaux concernant les domaines de la banque et de l'assurance.**
- **La protection de la clientèle des établissements placés sous son contrôle.**
À ce titre, elle veille au respect des dispositions législatives et réglementaires dans le domaine de la protection des consommateurs.

Des contrôleurs dédiés aux intermédiaires, donc des courtiers, veillent aux pratiques vertueuses de la distribution des assurances,... 70 dossiers en moyenne par an sont traités par ce service. Elle a des pouvoirs de contrôle et de sanction.

<http://acpr.banque-france.fr>



LES FOURNISSEURS ET ORGANISMES PROFESSIONNELS

AMF – Autorité des Marchés Financiers

L'Autorité des marchés financiers régule les acteurs et produits de la place financière française. Elle contrôle donc les intermédiaires en investissements financiers.

- Réglementer, autoriser, surveiller et, lorsque c'est nécessaire, contrôler, enquêter et sanctionner.
- Veiller également à la bonne information des investisseurs et les accompagner, en cas de besoin, grâce à son dispositif de médiation.

<http://www.amf-france.org/>

FFA : Fédération Française de l'Assurance

Elle rassemble les entreprises d'assurances et de réassurance opérant en France (280 sociétés d'assurance).

Missions et ambitions :

- Préserver l'ensemble du champ économique et social en relation avec les activités assurantielles,
- Représenter l'assurance auprès des pouvoirs publics nationaux et internationaux, des institutions et des autorités administratives,
- Offrir un lieu de concertation et d'analyse des questions financières, techniques ou juridiques,
- Fournir les données statistiques essentielles de la profession,
- Informer le public et les médias,
- Promouvoir les actions de prévention,
- Promouvoir la place de l'assurance dans le monde académique et la formation.

<https://ffa-assurance.fr/>

FNMF : Fédération Nationale de la Mutualité Française

Organisation professionnelle qui regroupe 650 mutuelles

Missions :

- Rôle représentatif et promotionnel des mutuelles, des valeurs et des principes mutualistes,
- Accompagner leur développement,
- Les représenter dans l'espace public.

<https://www.mutualite.fr>

CTIP : Centre technique des institutions de prévoyance (CTIP)

L'institution fédère l'ensemble des institutions de prévoyance (santé et prévoyance), acteurs de la protection sociale complémentaire en France. Elle en est leur porte-parole.

Missions :

- Représenter et défendre les intérêts de la profession, des entreprises et salariés participant auprès des pouvoirs publics nationaux et européens.

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

94%

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 la plateforme digitale 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.

* Source : enquête Qualimétrie de 2021 - auprès de 1 511 courtiers, par téléphone et par mail.

**Besoin
d'information
complémentaire ?**

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