



Observatoire économique 2022 AGENT GÉNÉRAL, UN MODÈLE DYNAMIQUE

“COMMENT PEUT-ON APPRENDRE À SE CONNAÎTRE SOI-MÊME ?
PAR LA MÉDITATION, JAMAIS, MAIS PAR L'ACTION, TOUJOURS”

GANDHI

D'abord, conforter ou non les chiffres sur notre profession que nos mandantes nous délivrent depuis des années.

Ensuite, prendre du recul face à leur logique et à leurs objectifs qui ne recourent pas toujours les intérêts de notre profession.

C'est de ces nécessités qu'est née l'idée de lancer notre propre Observatoire économique et de nous tourner vers la source la plus fiable, celle qui est sur le terrain, celle qui produit ces données : les agents généraux eux-mêmes.

Vous avez été nombreux à nous répondre et je vous remercie du fond du cœur. Vous avez accepté d'être nos pionniers en partageant des informations aussi sensibles que le montant de vos commissions, votre revenu brut, votre mode d'exercice, la taille de votre portefeuille, l'origine de votre entrée en relation avec vos clients...

Avec vos réponses à l'Observatoire, que nous allons réactualiser chaque année, nous vous donnons la parole. Pas seulement par le discours mais aussi et surtout par la preuve. N'est-ce pas notre ADN ? Comme lorsque nous en apportons la preuve à chaque client lors de sa déclaration de sinistre ?



” Avec cet observatoire, nous vous donnons la parole “

Pascal Chapelon,
Président d'agēa

Les résultats (compilés, croisés et analysés) peuvent être surprenants ou attendus, ils sont avant tout éloquentes.

Nous vous les soumettons en partie sur quatre pages de cette lettre, en attendant le rapport global détaillé qui sortira prochainement.

“Quid de ce travail ?” me demanderez-vous. Eh bien ! il va permettre de servir toute la profession en appuyant les trajectoires positives. Mais surtout, nous allons pouvoir démontrer aux pouvoirs publics français et européens notre impact réel sur la société et ainsi discuter à armes égales avec nos mandantes.

Pour l'avenir, je vous invite à transformer l'essai, en continuant ce partage d'informations (pour ceux qui l'ont déjà fait) ou en rejoignant le mouvement (pour ceux qui hésiteraient encore).

Plus nous serons nombreux, plus nous affinerons notre analyse globale, plus nous permettrons à chaque réseau d'avoir des données beaucoup plus personnalisées.

Tout cela, *in fine*, pour défendre notre modèle humain et performant, comme je m'y suis engagé lors de mon élection. C'est cela le vrai pouvoir des chiffres.

S/OMMAIRE

2 EN ACTU

- § du nouveau sur l'option à l'IS
- § Contrat de confiance du Comité directeur
- § Courtage: toujours plus de Solutions

4 DOSSIER

- Observatoire économique:
agent général, un modèle dynamique

8 INVITÉ

- Fidéliser ses salariés,
un atout pour son développement



Contrat de confiance du Comité Directeur : la trajectoire se confirme

DANS LE N°468 DE NOTRE LETTRE, NOUS VOUS AVONS PRÉSENTÉ LE CONTRAT DE CONFIANCE DU COMITÉ DIRECTEUR ET PROMIS UN SUIVI DES OBJECTIFS FIXÉS. VOICI CEUX QUI ONT AVANCÉ SIGNIFICATIVEMENT CES DERNIERS MOIS ET L'AVANCÉE GLOBALE DES GRANDS CHANTIERS DANS LESQUELS ILS S'INSCRIVENT.



ANALYSER LES ENJEUX ÉCONOMIQUES DES AGENCES

Nos actions

50%

CRÉER UN OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE ET PARTAGER LES DONNÉES COLLECTÉES

La première étude a été réalisée. Nous vous faisons une première restitution dans ce numéro et le rapport final sera bientôt disponible sur agea.fr. Rendez-vous en 2023 et en 2024.

80%

METTRE EN PLACE UNE SOLUTION DE FINANCEMENT BANCAIRE DE L'ACQUISITION

Nous avons convenu d'un partenariat avec Interfimo. Il doit maintenant passer l'épreuve du feu.

53%



RENFORCER VOTRE FÉDÉRATION

Nos actions

45%

POSITIONNER L'AGENT AU CŒUR DES DISCUSSIONS NATIONALES ET LOCALES

30%

DANS LES CHAMBRES CONSULAIRES (CCI...) ET AUTRES ORGANISMES (MEDEF, CPME...)

Catherine Péron, agent SwissLife et adhérente, a été nommée Membre du conseil d'administration de la Caisse Nationale d'Allocations familiales (CNAF) au titre de l'U2P.

30%

ACCROÎTRE LA COORDINATION AVEC LES RÉGIONS ET LES SYNDICATS

30%

EN ÉTANT PRÉSENT DANS LES AG ET LES CONGRÈS

Le mois de juin a été particulièrement riche pour ce type d'événements et agéa a été présente partout où elle a été demandée.

30%

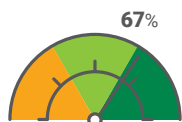
EN RÉALISANT DES COMITÉS DIRECTEURS EN RÉGION

2 ont déjà été réalisés au Grau du Roi et à Bordeaux.

35%

EN ANIMANT DES RÉUNIONS D'INFORMATION

agéa s'est déplacée à la demande des régions et syndicats sur des sujets variés : cyber, courtage, services de la Fédération...



DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DES MÉTIERS EN AGENCE

Nos actions

40%

CRÉER DES PARTENARIATS LOCAUX AVEC DES ORGANISMES DE FORMATION (BTS, License, Bachelor, Master...)

Nous avons signé un accord cadre avec RenaSup et l'ESA qui vous permet de créer un partenariat local avec l'établissement RenaSup de votre zone. Pour l'Île-de-France, nous avons signé un partenariat avec le CFA Descartes.

The image shows a portion of the Cerfa P0 PL form. Key sections include:

- PROFESSION LIBÉRALE ET ASSIMILÉE ET ARTISTE AUTEUR**
- PERSONNE PHYSIQUE**
- RESERVE AU CFE GUIDRINT**
- DECLARATION RELATIVE AU MODE D'EXERCICE** with options for 'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL (EI)' and 'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL A RESPONSABILITE LIMITEE (EIRL)'. The 'EIRL' option is highlighted in green.
- DECLARATION RELATIVE A LA RESIDENCE** with fields for name of birth, marital status, and address.
- DECLARATION RELATIVE A L'EXERCICE DE L'ACTIVITE** with fields for activity location and start date.

Entrepreneur individuel : l'option à l'IS est ouverte mais des incertitudes demeurent

DEPUIS LE 15 MAI 2022, LE NOUVEAU STATUT D'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL EST ENTRÉ EN VIGUEUR.

Pour l'heure, nous connaissons :

- Les éléments susceptibles d'être inclus dans le patrimoine professionnel de l'entrepreneur individuel en raison de leur utilité (décret n° 2022-725 du 28 avril 2022)
- Les mentions à apposer dans les documents et correspondances à usage professionnel (décret n° 2022-725 du 28 avril 2022)

Par ailleurs, il est maintenant possible d'opter à l'impôt sur les sociétés avec ce nouveau statut. Les conditions pour cette option seront définies par un décret qui se fait encore attendre. Nous ignorons donc s'il y aura un effet rétroactif sur 2022 mais cela semble compromis.

Il faut aussi attendre l'interprétation de l'administration fiscale sur de nombreux éléments comme la cessation d'activité d'un point de vue fiscal par exemple.

Enfin, le Cerfa P0 PL qui permet l'immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel pour les professions libérales a bien été modifié (<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R13747>). L'option à l'IS est bien prévue sur ce nouveau Cerfa.



À noter

Il n'est plus possible de créer de nouvelle EIRL mais il sera toujours possible de faire des modifications pour les EIRL en place (sur le patrimoine d'affectation par exemple).



agéa
agent
général
d'assurance

Solutions



Un problème ? agéa Solutions !

agéa Solutions VIENT DE METTRE EN PLACE UN NOUVEAU PARTENARIAT QUI LUI PERMET DE RÉPONDRE À L'ENSEMBLE DE VOS DEMANDES EN RC DÉCENNALE ! PLUS DE MINIMUM DE CHIFFRE D'AFFAIRES, MÊME POUR LES STRUCTURES EN CRÉATION. RESTE À DÉFINIR LES ACTIVITÉS AVEC VOUS.

N'hésitez pas à prendre contact avec Laetitia Lecomte et Gwendoline Carrière, de votre cabinet dédié au courtage accessoire, afin de connaître les modalités et conditions.

[agea.fr/agea Solutions/Votre structure de courtage accessoire](https://agea.fr/agea%20Solutions/Votre%20structure%20de%20courtage%20accessoire)



Rendez-vous

**Congrès Triangi'
(Generati)**

22 et 23 septembre
Lille

**Congrès Syam
(La Medicale)**

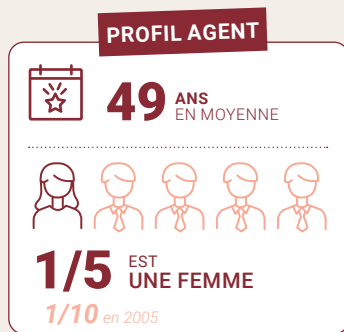
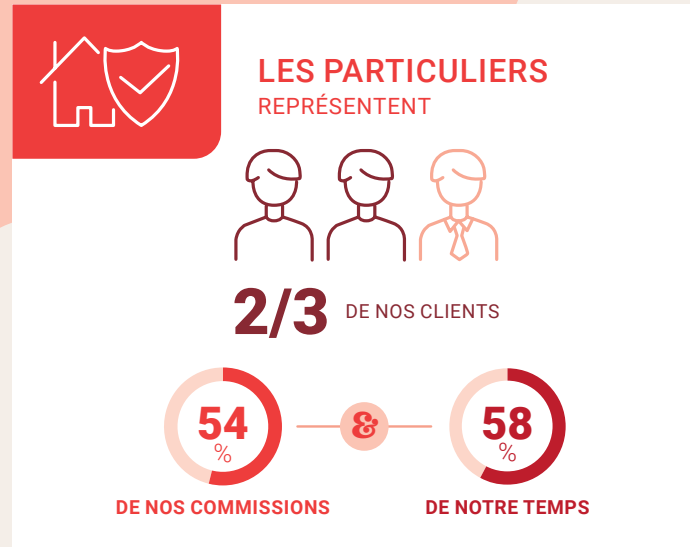
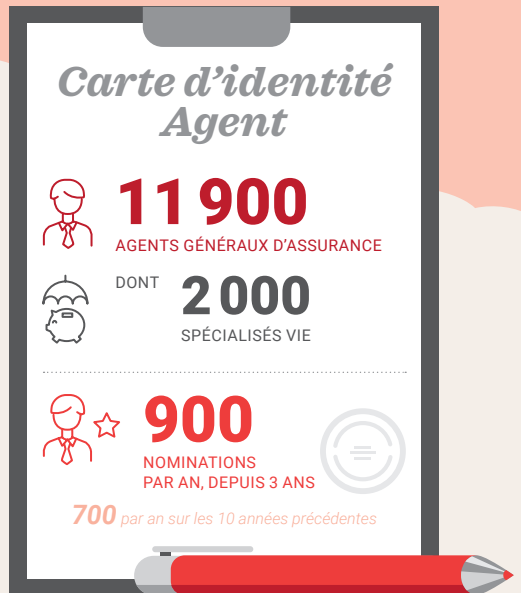
22 et 23 septembre
Le Touquet

**Congrès Agtion
(Mutuelle de Poitiers)**

6 et 7 octobre
Barcelone

L'Observatoire économique des Agents Généraux

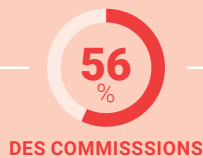
Nos clients



* Hors réseaux spécialisés vie



LES PROFESSIONNELLS REPRÉSENTENT



POUR **25%**
**DES AGENCES
LES PLUS GROSSES**
(> à 736 K€ de commissions)

Délégation des sinistres

Marché
des particuliers

Le marché des professionnels

Sans
délégation

les +

Les
particuliers

2,3

2,4

CONTRATS
PAR CLIENT

3,2

2,3

13,1%

12,4%

TAUX
DE RÉSILIATION

9,2%

13,1%

21,7%

24,4%

NOUVEAUX
CLIENTS / TAUX DE
TRANSFORMATION
par recommandation

46%

41%



78%

DE NOS
COMMISSIONS



75%

DE NOTRE
TEMPS

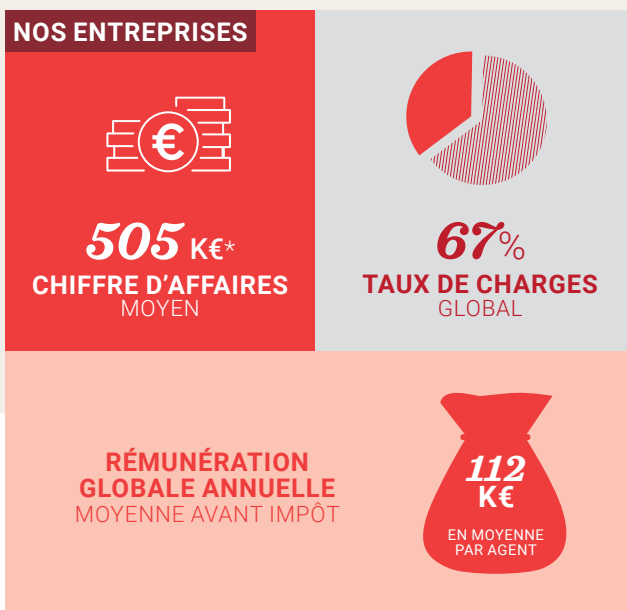
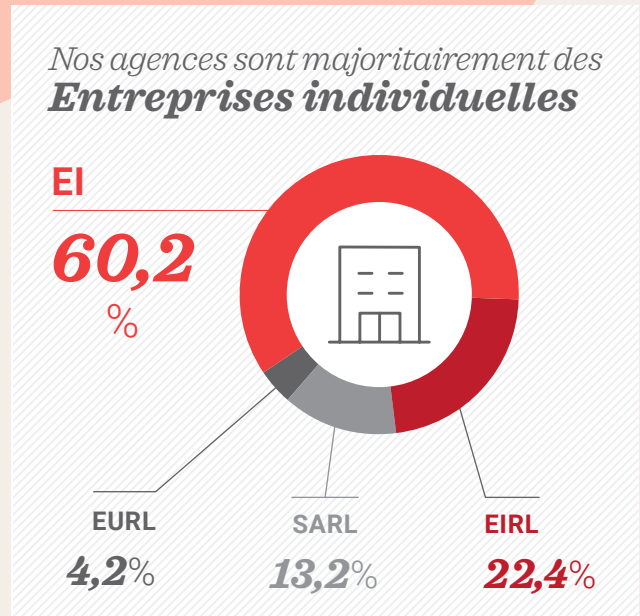
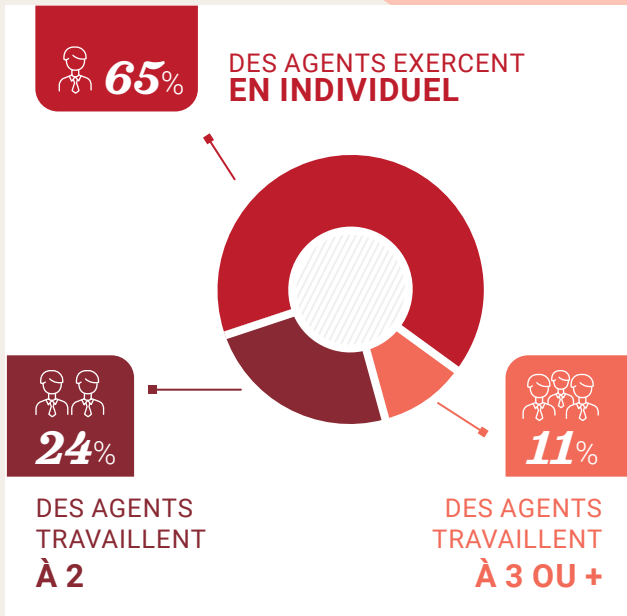


17% Assurance vie



5% Courtage, banque
& autres

Nos agences



Nos perspectives & leviers de croissance

PRÉVISIONS À 3 ANS

40% des agences



ENVISAGENT
une croissance forte
ou **très forte**

↓
MARCHÉ DES PROFESSIONNELS
Tous produits

↓
MARCHÉ DES PARTICULIERS
Assurances vie

25% des agents



ENVISAGENT
une croissance
de leurs revenus

5% des agents



ENVISAGENT
une baisse de leurs revenus

LES AGENTS ENVISAGENT



47%
DE RECRUTER



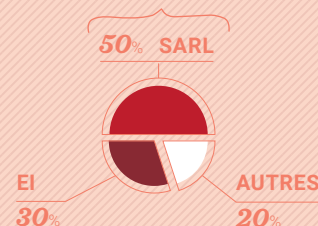
18%
DE RACHETER UN PORTEFEUILLE
COMPLÉMENTAIRE



61%
DE FORMER



17%
D'ENGAGER UN PROJET
D'ASSOCIATION



L'Observatoire a été réalisé à la suite de l'enquête menée au printemps 2022 auprès des agents généraux. 1010 agents généraux ont répondu soit un taux de retour de 8,5%.

Nous nous sommes aussi appuyés sur les chiffres, études et données de la CAVAMAC, de CGPA, ARAPL et l'UNASA.

L'analyse des réponses induit quelques précautions méthodologiques :

- Les taux de réponses des réseaux spécialisés vie ont été trop faibles pour que nous puissions exploiter leurs données issues de cette enquête. Ainsi, la plupart des analyses présentes dans cet observatoire concernant les réseaux spécialisés vie proviennent des sources CAVAMAC.
- Les caractéristiques des agences ayant répondu à l'enquête (agences un peu plus urbaines et grosses que la moyenne) ont nécessité de réaliser quelques redressements de données (par croisement avec d'autres données de la profession) pour fiabiliser les chiffres et indicateurs partagés dans ce document.



agēa

agent
général
d'assurance

EURO
GROUP
CONSULTING

Leading positive transformation



Sandra Toubti,
agent général SwissLife,
à Andernos-les-Bains

Fidéliser ses salariés, un atout pour le développement

Les agents généraux sont confrontés à un double défi : attirer les talents dans les agences et les garder. Rencontre avec une agent qui a réussi ce tour de force.

PRÉSENTEZ-NOUS VOTRE AGENCE

Je suis agent général depuis 10 ans, dans le bassin d'Arcachon. Dans mon agence, j'ai une collaboratrice, en CDI depuis 8 ans, et, pour la première fois, j'ai deux alternants. Une petite agence donc.

COMMENT AVEZ-VOUS RECRUTÉ VOTRE COLLABORATRICE ?

Assez facilement. Nous sommes un petit village et les nouvelles vont vite. Le bruit a vite couru que je reprenais l'agence. Elle est donc venue déposer une candidature spontanée. Le feeling est tout de suite passé et elle avait déjà travaillé chez un agent. Je l'ai recrutée à mi-temps à cette époque.

ET QUELLE RÉMUNÉRATION LUI AVEZ-VOUS PROPOSÉ ?

Je me suis basée sur la grille des salaires. Mais j'ai tout de suite couplé cela à une prime sur objectif.

POURQUOI CELA ?

Pour deux raisons. D'abord pour l'encourager à se dépasser. Je nous fixe donc des objectifs ambitieux mais toujours atteignables. Le but est bien qu'elle touche la prime.

Ensuite, parce que le succès de l'agence est aussi le sien, il est donc juste qu'elle ait sa part de cette réussite.

Cette considération et ce respect sont essentiels pour garder ma collaboratrice. Ce qu'elle n'avait pas trouvé chez son précédent employeur agent général.

CE N'EST PAS LE SEUL DISPOSITIF EN PLACE, JE CROIS ?

Non en effet. Il y a tout un tas de petites attentions qu'il est facile de mettre en place. Une carte ou un chèque cadeau pour les anniversaires par exemple. Une année, je lui ai même offert un week-end familial au Futuroscope.

Et puis il y a l'attention portée à la qualité de vie au travail.

C'EST-À-DIRE ?

J'ai mis à disposition de tous un espace cuisine avec un frigo toujours rempli de boissons diverses. Ça peut sembler peu de choses mais c'est à inscrire dans un tout. Nous avons aussi un toit terrasse très agréable accessible à tous.

Mais surtout, je me suis montrée attentive à ses obligations personnelles. Je lui ai donc laissé ses mercredis et pendant longtemps l'agence était ouverte les après-midis sur rendez-vous seulement. Cela nous permettait aussi de nous organiser en amont.

EN 10 ANS, VOTRE COLLABORATRICE A-T-ELLE ÉVOLUÉ ?

Constamment. Elle a démarré à mi-temps puis a été en CDD et enfin en CDI. Ses tâches et son rôle ont suivi cette évolution. Aujourd'hui, elle gère principalement le travail administratif, les appels entrants, la gestion des sinistres, un peu de dommages.

Prochainement, cela va changer. Elle a exprimé le besoin et l'envie de faire plus de commercial. Cela cadre bien avec le développement actuel de l'agence. Elle m'a donc accompagné pendant des rendez-vous extérieurs et a fait des formations DDA sur les produits ou les techniques commerciales.

C'est aussi pour cela que j'ai pris deux étudiants de BTS en alternance, une grande première pour moi.

POUR PRÉPARER LE FUTUR ?

Et le présent ! Ils vont faire la partie du travail administratif que ma collaboratrice ne pourra plus assurer. Ils vont ainsi découvrir les bases du métier, faire un peu de commercial avec de la prospection sur portefeuille.

Transmettre c'est dans mon ADN.

Et qui sait : avec le développement de l'agence, je pourrais peut-être recruter l'un des deux alternants ! Il serait formé à ma zone de chalandise et à mes méthodes.

*agéa vous accompagne
dans le recrutement de vos collaborateurs
et la gestion sociale de vos agences :*

- ageaRH.fr
- agea.fr/Droit_social_et_RH

AGÉA DÉVELOPPE ÉGALEMENT DES PARTENARIATS
AVEC DES ORGANISMES DE FORMATION EN ALTERNANCE.

