



Agent général, UN MÉTIER RICHE DE SES NUANCES

CETTE ANNÉE, NOUS AVONS MENÉ A BIEN NOTRE SECOND OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DES AGENTS GÉNÉRAUX. CENTRÉ SUR LES SCHÉMAS COMMERCIAUX DES AGENCES, IL NOUS APORTE DES ARGUMENTS PRÉCIEUX EN CES TEMPS CHAHUTÉS POUR LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE.

Car, vous le savez, notre énergie est en grande partie accaparée par la présentation récente de la RIS (*retail investment strategy*). Notre action a porté des fruits et le principe des commissions est finalement préservé. Mais il reste des éléments potentiellement délicats pour notre modèle. Nous allons tenter d'influer sur ceux-ci durant le long processus législatif européen, que nous vous expliquons dans nos pages.

Nous pouvons compter plus que jamais sur le BIPAR (fédération européenne des intermédiaires d'assurance et financiers) qui, depuis peu, a à sa tête Nicolas Bohème, un agent général. Une expertise supplémentaire pour cet organisme essentiel dans notre lobbying européen.

Et puis surtout nous publions le second observatoire économique des agents généraux. Il contient des faits indéniables sur le dynamisme de notre modèle mandataire.

Nous sommes désormais 12500 à exercer ce beau métier dans toute la France et ses territoires (987 nouveaux agents rien qu'en 2021 !). Une assise qui se renforce dans les bassins de vie les plus dynamiques économiquement et démographiquement, comme l'axe atlantique. Quant aux agents vie, concentrés auparavant sur les grandes métropoles, ils ont essaimé sur tout le territoire.

S/OMMAIRE

2 EN ACTU

§ AG 2023

§ Une nouvelle élue au comité directeur

§ Des agents généraux engagés

4 ÉPARGNE

L'industrie se met au vert

6 COMMISSIONS

RIS: la longue marche

7 RH

Taxe d'apprentissage, késako ?

8 OBSERVATOIRE

Les chiffres clés de la profession

12 INVITÉ

Nicolas Bohème,
un agent général
à la tête du BIPAR



” Le bilan est très positif pour la profession. Elle a la confiance des français et un bel avenir ! ”

Pascal Chapelon,
Président d'agēa

Cependant, la profession est plurielle dans son exercice et nous discernons trois tendances commerciales dans les agences générales.

Premièrement, nous identifions près de 7700 agences qui réalisent plus de 50% de leur commissionnement en dommages. Cette activité demeure le socle historique de notre profession. Deuxièmement, les agences spécialisées en vie, avec 40% minimum de leur commissionnement issu de cette activité, qui sont 1800 dans l'Hexagone. Enfin, la santé/prévoyance, jamais majoritaire dans le chiffre d'affaires, est largement pratiquée et intervient en complément de l'activité principale.

Au sein même de ces modèles de développement, des nuances coexistent sur la taille des agences, le mode d'exercice, le nombre de salariés...

Seul point réellement préoccupant: le ratio entre les commissions et les revenus. Force est de constater qu'il s'érode lentement. Le reflet d'un transfert de charges de la part de nos mandantes ou bien de l'accroissement des dépenses de personnel? L'avenir nous le dira.

Le bilan est donc très positif pour la profession: dynamisme, proximité et diversité lui assure la confiance des Français et un bel avenir!

Une leçon à méditer et à retenir!



Pascal Chapelon, président d'agéa



De g. à d. Grégoire Dupont, DG d'agéa, Jean-Charles Pied et Benjamin Proux, présidents adjoints d'agéa et Jean-Marie Saunier, président de la CAVAMAC

Assemblée générale 2023 : ensemble pour faire avancer notre métier

LE 27 JUIN S'EST TENUE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE D'agéa À LA FÉDÉRATION NATIONALE DES TRAVAUX PUBLICS.

Le programme était chargé avec notamment la présentation de l'observatoire (à retrouver dans nos pages), l'élection d'Aurélié Lathière au comité directeur (voir encadré) et la signature du partenariat avec Interfimo (voir encadré).

Elle s'est conclue par l'intervention de Pascal Papé sur la qualité de vie et des conditions de travail (QVCT) et la prévention des risques psychosociaux.



Christophe Caille, président adjoint d'agéa



Pascal Papé, ancien capitaine du XV de France



Rendez-vous

Assemblée générale Occitanie

28 septembre, Carcassonne

Assemblée générale méditerranée

6 octobre, Les arcs

Congrès Dynagence

13 octobre, Royan - La Palmyre

Congrès Réussir

19 et 20 Octobre, Bordeaux

Des agents généraux à la tête d'organisations professionnelles



Sylvain de Nombel,

agent général Axa depuis 2004, a été élu à la tête de CGPA, une société d'assurance mutuelle spécialisée depuis plus de 90 ans dans l'assurance de Responsabilité Civile professionnelle et la Garantie financière des intermédiaires d'assurance et en finance.



Nicolas Bohême,

agent général MMA depuis 2004, a été élu président du BIPAR. Reconnu comme le seul organisme représentatif des intermédiaires d'assurances européens par toutes les organisations et autorités européennes et internationales, il regroupe 47 associations dans 30 pays. Un appui de taille pour les dossiers communautaires.



Aurélie Lathière élue au comité directeur

ELLE EST DÉSORMAIS PRÉSIDENTE ADJOINTE EN CHARGE DES AFFAIRES SOCIALES.

Sa mission principale est de valoriser le capital humain des agences et d'améliorer la qualité de vie au travail, en attirant de nouveaux talents et en modernisant le management. Elle doit aussi négocier avec les syndicats représentant les collaborateurs d'agence, notamment dans le cadre de la formation et des échanges sur les revalorisations salariales.

Âgée de 46 ans, Aurélie Lathière est agent général Gan à Limoges (87) depuis 2011. Elle s'est engagée la même année au Snagan, syndicat des agents généraux du Gan, pour notamment s'impliquer dans l'accompagnement des nouveaux agents à l'entrée dans la profession. Elle en devient vice-présidente de 2016 à 2022. Elle est associée depuis 2021.



De g. à d. Olivier Mercier, président du directoire d'interfimo et Pascal Chapelon, président d'agéa

Interfimo : une solution de crédit pour votre développement

DURANT SON ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 2023, agéa A NOUÉ UN PARTENARIAT AVEC INTERFIMO, ORGANISME FINANCIER AU SERVICE EXCLUSIF DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX.

Il doit permettre le financement des nouveaux agents et des stratégies de développement des agents généraux expérimentés (rachat de portefeuille, nouveaux locaux...) dans un contexte d'accroissement de la taille des agences.

Un accompagnement spécifique des agents généraux va être mis en place avec :

- Des contacts Interfimo dédiés à la profession dans chaque région
- Des formations par agéa pour ces contacts
- Des actions communes envers les agents généraux pour les aider à monter leur dossier (tuto, webinaires, interventions en congrès...)



Julien Arnoult
responsable des études
et des relations institutionnelles
julien.arnoult@agea.fr

L'industrie se met au vert

Ce doit être un des marqueurs du gouvernement d'Elisabeth Borne. Annoncé début janvier 2023, le projet de loi relatif à une industrie verte a été présenté le 16 mai 2023. Il est porté par Bruno Le Maire, ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, Christophe Béchu, ministre de la Transition écologique et de la cohésion des territoires, et Roland Lescure, ministre délégué chargé de l'Industrie. Les agents généraux sont particulièrement concernés par ses conséquences en matière d'épargne.



Au moment où nous rédigeons, le projet a été amendé et voté par le Sénat fin juin. Il a été transmis à l'Assemblée nationale. Son examen devrait durer un peu plus d'un mois avec tous les changements que cela peut comporter. Par conséquent nous connaissons le contenu définitif fin juillet.



ARTICLE 15 PRODUITS VERTS ET SOLIDAIRES EN ASSURANCE-VIE



INTENTION

La première mesure qui suscitera l'attention des agents généraux consiste à accroître la part du capital-risque dans les contrats d'assurance-vie. Le caractère vert et solidaire est le moyen trouvé par le Gouvernement pour aboutir à ses fins.



ENTRÉE EN VIGUEUR SOUHAITÉE

1^{er} janvier 2024



FONCTIONNEMENT

La nouveauté principale est le référencement dans les contrats d'assurance-vie d'unités de compte (UC) vertes ou solidaires émanant de sociétés de capital-risque, bénéficiant d'un label d'État et figurant sur une liste définie par l'État. Leur part sera comprise entre 5% et 10% du catalogue de fonds. En pratique, il s'agit des labels Greenfin, créé en 2020 par le ministère de la Transition écologique et solidaire, et investissement socialement responsable (ISR), créé en 2015 par le ministère des Finances et des Comptes publics.

Ces labels étant critiqués, la sénatrice Christine Lavarde, vice-présidente de la commission des finances, rapporteure du texte et figure respectée et écoutée de la haute assemblée, a fait adopter un amendement prévoyant que les labels validés par l'État fassent l'objet d'un avis conforme émanant de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Le but est de s'assurer de leur qualité et des objectifs.



ET POUR LES AGENTS GÉNÉRAUX ?

Cette mesure aura, en définitive, un faible impact sur les souscriptions, puisque l'agent général n'aura pas l'obligation de le proposer ou de le conseiller à son client, en l'état actuel du texte. Le devoir conseil de l'agent en sortira renforcé, dans la mesure où le capital-risque est une catégorie de produit difficile à expliquer au client, nécessitant de ce fait un accompagnement individualisé.



ARTICLE 16 UN PLAN D'ÉPARGNE CLIMAT POUR LES MINEURS



INTENTION

C'est la nouveauté majeure de ce projet avec la création du plan d'épargne avenir climat (PEAC), destiné aux mineurs. Leur épargne sera investie dans des placements verts, avec une part de risque dégressive à l'approche de la majorité du titulaire. Cette mesure s'appuie sur la sensibilité accrue des jeunes générations à ce défi. En effet, selon un sondage OpinionWay pour Mon Petit Placement réalisé en décembre 2021, les personnes âgées de 18 à 35 ans montrent davantage d'intérêt pour les placements à dimension environnementale que le reste de la population.



ENTRÉE EN VIGUEUR SOUHAITÉE

1^{er} juillet 2024



ET POUR LES AGENTS GÉNÉRAUX ?

Les avantages pour les agents généraux seront nombreux. Tout d'abord, le PEAC permettra de toucher l'ensemble d'une famille donc de valoriser un portefeuille sur le long terme. Ensuite, il offrira l'occasion d'intéresser les adolescents à la finance et à l'épargne, et ainsi de contribuer à leur éducation financière. Enfin, la profession pourra prodiguer davantage de conseil, soit en orientant l'épargne du mineur vers le PEAC, soit en l'orientant vers de l'assurance-vie, notamment en UC. Ce dernier point est essentiel, sachant que les fonds verts sont souvent moins performants, conduisant à une dévalorisation de l'épargne.



FONCTIONNEMENT

En pratique, les parents souscriront pour leurs enfants qui pourront conserver leur PEAC après leur majorité, sachant que l'épargne est indisponible avant. Le projet de loi ne précise pas le plafond, mais le quotidien Les Échos, dans son édition du 16 mai 2023, indique qu'il serait calqué sur le livret A, soit 22 950 euros. Le produit des versements sera exonéré d'impôt sur le revenu et de cotisations sociales.

Grâce à un amendement de la sénatrice Christine Lavarde, les entreprises d'assurance et les mutuelles pourront distribuer le PEAC. Cette possibilité était absente du texte présenté par le Gouvernement. La sénatrice a aussi fait supprimer le principe d'un abondement par l'État à l'ouverture du PEAC, ce qui réduit son attractivité pour l'épargnant.



ARTICLE 17 UN RENFORCEMENT DE LA PROTECTION DE L'ÉPARGNE



INTENTION

L'article 17 est un catalogue de mesures relatives à la distribution et le suivi des produits d'épargne, visant à protéger le client et à élargir ses choix. Il concerne l'assurance-vie et le plan d'épargne-retraite.



FONCTIONNEMENT

Sur le plan de la protection de l'épargnant, l'intermédiaire en assurances devra obligatoirement proposer au client une gestion pilotée personnalisée. Il pourra désormais modifier sans frais son profil d'allocation, donc sa stratégie d'investissement. En outre, le rôle de conseil sera balisé. L'intermédiaire devra s'assurer de la pertinence de l'investissement de son client "en cas de changement de situation personnelle de l'assuré, pour les contrats sur lesquels aucune opération n'a été effectuée ou seulement des opérations programmées, et en cas d'opération significative", et selon une périodicité que l'État définira ultérieurement. Ce dernier aspect est une occasion de renforcer les liens entre l'agent et le client.

Concernant le choix de l'épargnant, les pouvoirs publics contraignent les investissements plus qu'ils ne les élargissent. Pour la gestion profilée, une part minimale de fonds euros et d'UC à faible risque seront obligatoires dans l'allocation d'actifs. Pour la gestion pilotée, ils forcent les souscripteurs à placer leur argent sur des actifs non-côtés et des PME/ETI éligibles au PEA-PME. De plus, la sénatrice Vanina Paoli-Gagin a imposé qu'une part minimale d'UC soit investie en actifs non-côtés et qu'une autre "part minimale de cet actif contribue au financement de l'économie productive et de la transition écologique". Dans chacun de ces cas, les seuils seront à chaque fois décidés par l'État.

Conclusion

Le projet de loi relatif à une industrie verte offre à l'agent des occasions d'entretenir et de renforcer sa relation avec ses clients, et même, de l'élargir à l'ensemble de la famille. Cependant, ce projet de loi marque une présence accrue de l'État dans la finance, dans la relation client et dans l'orientation de l'épargne.



À savoir



DES FORMATIONS DDA-COMPATIBLES

Le projet de loi comporte une dimension formation sur le financement de la transition écologique via les produits d'assurance-vie. Il est acquis qu'elle s'inscrit dans le cadre de la DDA. En revanche, la quantité et le contenu de cette formation sont encore à déterminer et font l'objet de discussions avec les pouvoirs publics.



Remy Basilio
juriste mandat et intermédiation
remy.basiliot@agea.fr



RIS : la longue marche

Au niveau européen, l'après covid a été marqué par une forte volonté d'agir toujours plus en faveur des consommateurs. C'est dans ce contexte que s'inscrit la Retail Investment Strategy (RIS), projet de directive¹ qui veut encourager les investisseurs de détails à investir davantage sur les marchés de capitaux. Pour la commissaire McGuinness cela passe par plus de transparence, de rentabilité et l'encadrement.

Visibilité et rentabilité : agéa souscrit évidemment à la philosophie du texte. Toutefois, avec l'appui du BIPAR², nous avons contesté l'interdiction générale des commissions, mesure décorrélée des besoins du marché. Le modèle des agents généraux français, qui repose sur le système du commissionnement, en est la preuve.

VALORISER ET DÉFENDRE NOTRE MODÈLE

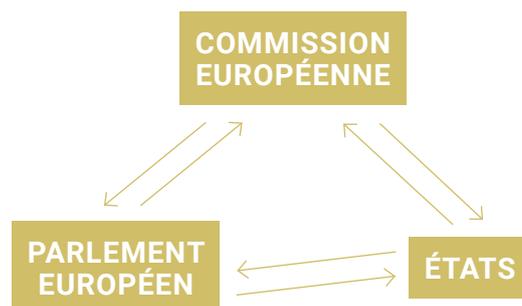
Comme voulu par Pascal Chapelon, la présence d'agéa au niveau européen s'est renforcée et professionnalisée.

L'OBJECTIF : valoriser et promouvoir les spécificités des réseaux d'agents français au service des clients. La RIS a été l'occasion de marteler le caractère vertueux des agents français lors de nombreuses rencontres avec les institutions menées par Jean-Denis le Ven, membre du comité directeur en charge des dossiers européens, et les équipes de la Fédération.

Représentation Française auprès de l'Union Européenne, députés européens, membres de cabinet des Commissaires Européens, Présidente de l'EIOPA... nous avons pu leur démontrer que l'organisation de la profession est bénéfique pour les consommateurs. Implantés partout sur le territoire, les réseaux d'agent permettent à tous, quel que soit leur lieu de résidence et leur niveau financier, d'avoir accès à un conseil personnalisé et de qualité. Ce caractère vertueux est confirmé par l'absence de condamnation de l'ACPR ou de réclamation auprès de l'UFC-Que choisir et de la Médiation de l'Assurance.

UN LONG TRILOGUE

Le processus législatif s'opère à travers différents allers et retours entre la Commission européenne, le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne (qui représente les États). Si chacun à ses attributions, le dialogue reste permanent entre les 3 institutions.



LES COMMISSIONS SAUVEGARDÉES

Ces différents arguments ont trouvé un écho favorable car ils répondent aux objectifs de la Commission européenne de permettre aux épargnants d'investir plus largement et en toute confiance dans les marchés de capitaux tout en développant leur éducation financière.

Il est donc très satisfaisant que le projet publié le 24 mai dernier ne prévoit plus d'interdiction générale des commissions. Plus généralement, le texte entend modifier certaines dispositions de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA) en renforçant :

- La prise en compte des intérêts et attentes du client au travers du devoir de conseil
- La transparence sur les coûts au moyen d'une information annuelle
- Les procédures de traitement des réclamations
- Les informations concernant le cadre dans lequel les intermédiaires distribuent les produits de la compagnie

Et il peut être long ! Un consensus n'est pas attendu avant le deuxième trimestre 2024. Si le texte parvient au bout du processus législatif³, il devra encore être transposé en droit français pour être applicable et les délais de transposition sont en général de 2 ans. Ainsi, ce texte ne devrait pas impacter la profession avant 2026 voire 2027.

Tout cela sans compter avec les élections européennes en juin 2024 qui peuvent changer la composition du Parlement et ainsi rebattre les cartes.

⁽¹⁾ Directive omnibus modifiant des articles de la directive DDA, MIFID II, Solvabilité II etc.

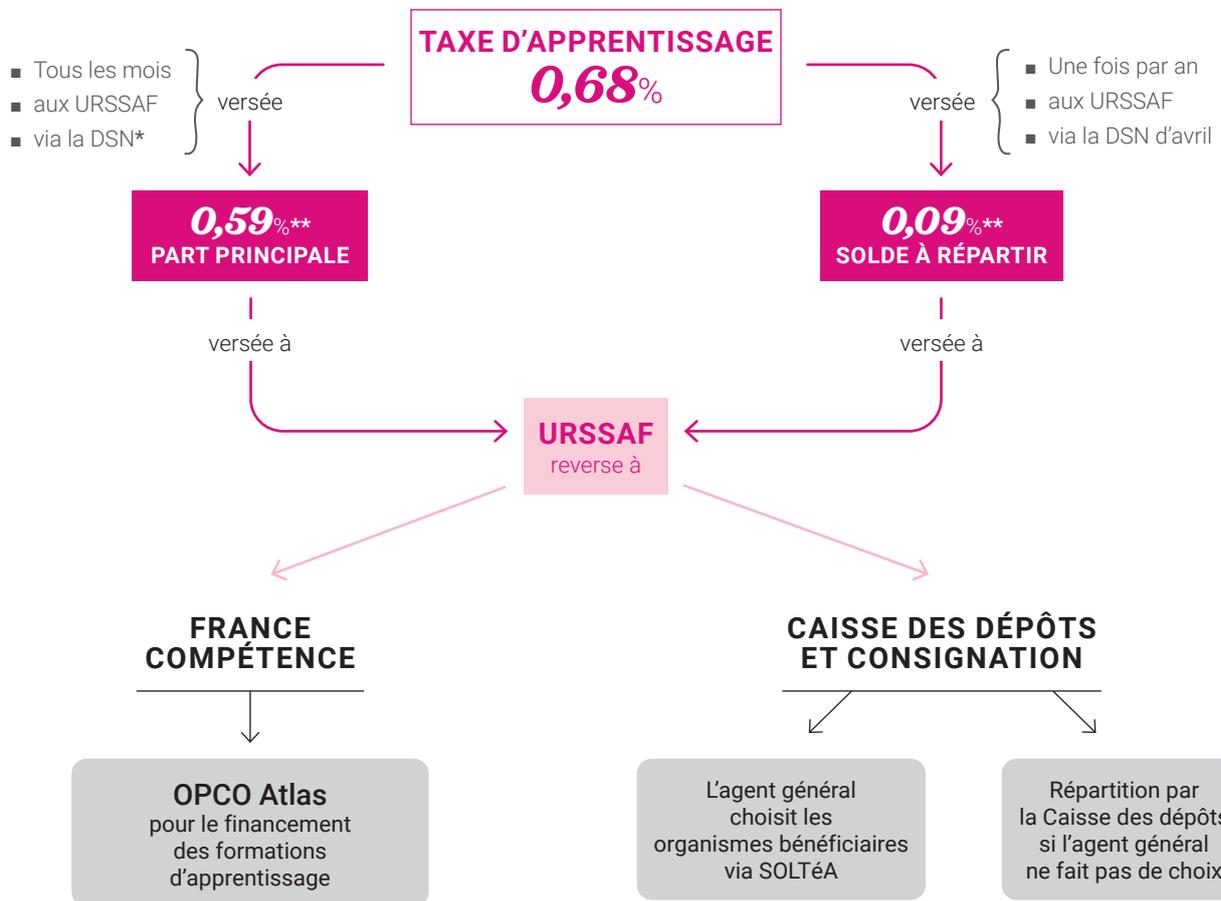
⁽²⁾ Fédération européenne des intermédiaires d'assurance - ⁽³⁾ Publication au Journal Officiel de l'Union européenne



Carine Ryckeboër
responsable professionnalisation
et accompagnement du changement
Carine.ryckeboër@agea.fr

La taxe d'apprentissage, késako ?

Il n'est pas toujours facile de comprendre le fonctionnement de la taxe d'apprentissage. agéa éclaire pour vous le sujet, d'autant que vous avez votre mot à dire !



*Déclaration sociale nominative

**Pour les entreprises implantées en Alsace-Moselle: 0.44% de part principale et pas de solde à verser

Astuces agéa : comment trouver un alternant ?

- Contacter les écoles de votre territoire (La bonne alternance, l'ONISEP, le guide du routard de l'alternance) ou celles qui ont élaboré un partenariat avec agéa
- Participer aux salons, forum de votre région, Journée de l'Orientation et de l'Alternance (contacter les permanents agéa, les interlocuteurs de l'OPCO ATLAS), cojobing...



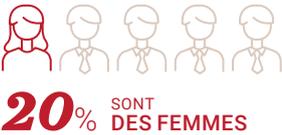
Le conseil d'agéa

Choisir une école qui propose des formations en assurance permet de favoriser la connaissance, l'attractivité et le recrutement dans notre secteur !

Les agents



PROFIL AGENT



COMMISSIONNEMENT

317 k€
EN MOYENNE

PROFIL NOUVEL AGENT

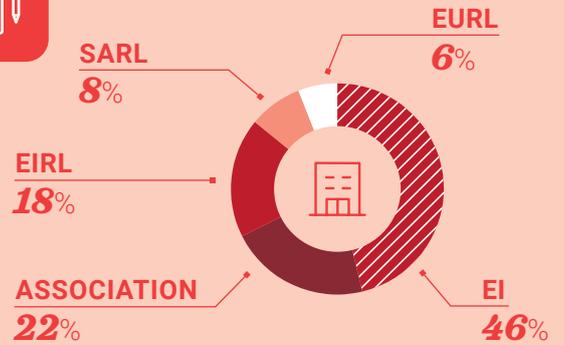


987
EN 2021

830
PAR AN
DEPUIS 5 ANS



MODES D'EXERCICES



70%

DES AGENTS EXERCENT
EN INDIVIDUEL

23%

DES AGENTS
TRAVAILLENT
À 2

7%

DES AGENTS
TRAVAILLENT
À 3 OU +

Agences & effectifs



9 500

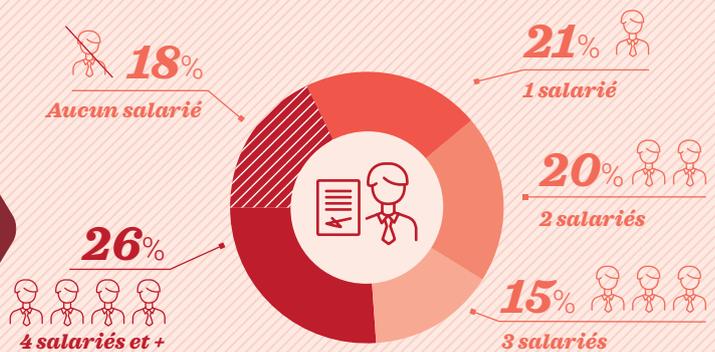
AGENCES



26 000

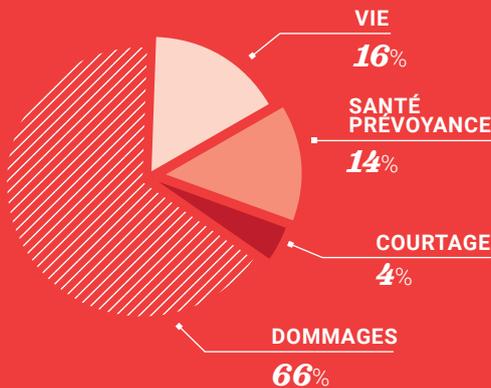
SALARIÉS

DONT **23 000** EN CDI
2 500 ALTERNANTS



Les agences

RÉPARTITION DES COMMISSIONS DES AGENTS GÉNÉRAUX



	NOMBRE D'AGENCES	% AGENCES	POIDS DES COMMISSIONS EN %
PRÉSENTES EN DOMMAGES, SANTÉ PRÉVOYANCE ET VIE	6 200	65%	78%
DONT PLUS DE 75% EN DOMMAGES ⁽¹⁾	3 800	40%	48%
DONT 50 À 75% DE DOMMAGES	2 000	21%	25%
DONT MOINS DE 50% DE DOMMAGES	400	4%	6%
PRÉSENTES EN VIE ET EN SANTÉ PRÉVOYANCE	1 600	17%	7%
PRÉSENTES EN SANTÉ PRÉVOYANCE ET EN DOMMAGES ⁽¹⁾	900	10%	8%
PRÉSENTES EN VIE ET EN DOMMAGES ⁽¹⁾	400	4%	5%
PRÉSENTES EN VIE UNIQUEMENT	300	3%	1%
PRÉSENTES EXCLUSIVEMENT EN DOMMAGES	100	1%	2%



DOMMAGES



2 450 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

7 700

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

+ DE **50%**
DE LEUR COMMISSIONNEMENT DANS CETTE ACTIVITÉ



VIE



550 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

1 800

AGENCES SPÉCIALISÉES EN VIE

+ de 40% de leur commissionnement dans cette activité



40%

DES COMMISSIONS VIE DE LA PROFESSION

6 700

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES



60%

DU COMMISSIONNEMENT VIE GLOBAL

1 000

AGENCES SPÉCIALISÉES EN DOMMAGES

SONT ABSENTES DE CETTE ACTIVITÉ



SANTÉ PRÉVOYANCE



600 M€
DE COMMISSIONNEMENT GLOBAL

Retrouvez l'observatoire dans son intégralité sur notre site [agéea.fr/agéea/Observatoire économique des agents généraux](http://agéea.fr/agéea/Observatoire_économique_des_agents_généralux)

Source : Nous nous sommes appuyés sur plusieurs sources pour réaliser cet exercice : les chiffres, études et données de la CAVAMAC, de CGPA, ARAPL et l'UNASA. Nous avons également réalisé une grande enquête en 2023 "Observatoire économique des Agents Généraux spécialisés dans l'assurance de personnes"

Les agences spécialisées en dommages

Une agence spécialisée en dommages réalise plus de 75% de son commissionnement avec cette activité. Il s'agit du modèle dominant au niveau du marché des agents généraux.

Néanmoins, la santé/prévoyance et la vie représentent des intérêts très forts au niveau du marché des assurances. L'essentiel des commissions est réalisé par les agences en EI/EIRL. Les agences spécialisées en dommages possèdent 60% des parts de marché des agents généraux.

À noter: Le ratio du chiffre d'affaires moyen par client est moins élevé par rapport aux deux autres modèles.



NOMBRE D'AGENCES

5100

REPRÉSENTANT



10 M
DE CLIENTS



16 600
SALARIÉS



COMMISSIONNEMENT



COMMISSIONS
TOTALES



COMMISSIONS
VIE



COMMISSIONS
SANTÉ PRÉVOYANCE

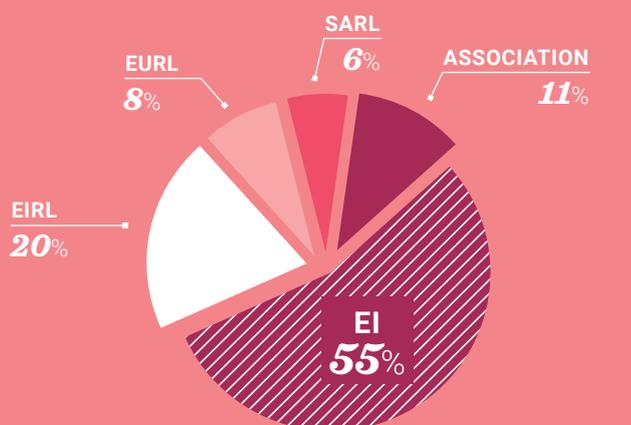


COMMISSIONS
DOMMAGES

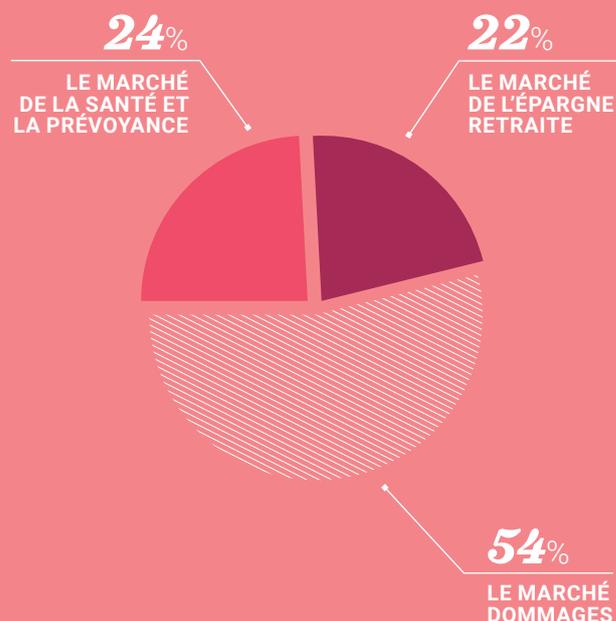
CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT DOMMAGES MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145K€	12%	87 K€	100 K€	860
C2 : 145 K€ À 280 K€	27%	160 K€	200 K€	1 400
C3 : 280 K€ À 460 K€	33%	280 K€	340 K€	1 800
C4 : + DE 460 K€	28%	710 K€	860 K€	3 700
ENSEMBLE	100%	348 K€	415 K€	2 100



MODES D'EXERCICES



POUR LES TROIS PROCHAINES ANNÉES,
LE PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE EST,
POUR...



RÉFLÉCHISSENT
À MODIFIER
LEUR STRUCTURE



ENVISAGENT
LA SARL
EN FORME JURIDIQUE

Les agences spécialisées en vie

Les agences spécialisées en vie (celles dont les commissions vie représentent 40% ou plus de leur commissionnement) sont en grande majorité des petites agences, où l'agent est seul ou avec un seul salarié.

Les agences combinent généralement cette activité avec une activité de santé et prévoyance. Elles sont généralement dans les grands centres urbains et/ou dans les localités ayant des niveaux de revenus élevés. Par rapport aux autres modèles, ces agences ont moins de clients mais un commissionnement moyen par client plus élevé.



NOMBRE D'AGENCES

1800

REPRÉSENTANT



1 M

DE CLIENTS



1100

SALARIÉS



COMMISSIONNEMENT



COMMISSIONS
TOTALES



COMMISSIONS
VIE



COMMISSIONS
SANTÉ PRÉVOYANCE



COMMISSIONS
DOMMAGES

CLASSES	AGENCES	COMMISSIONNEMENT VIE MOYEN	COMMISSION MOYEN TOTAL	NB DE CLIENTS
C1 : 0 À 145 K€	67%	60 K€	84 K€	270
C2 : 145 K€ À 280 K€	13%	120 K€	200 K€	680
C3 : 280 K€ À 460 K€	10%	205 K€	355 K€	1 120
C4 : + DE 460 K€	10%	440 K€	700 K€	1 610
MOYENNE		120 K€	185 K€	540



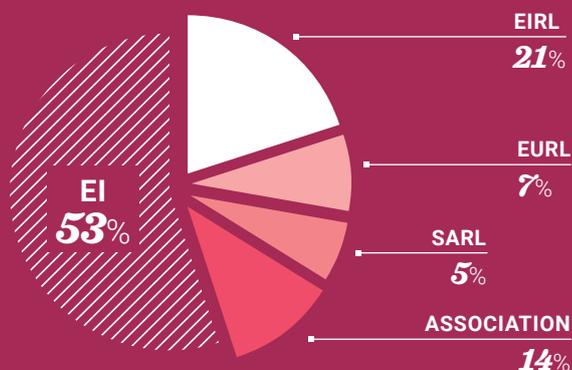
TAUX DE PÉRENNITÉ

	AGENTS SPÉCIALISÉS VIE	AUTRES RÉSEAUX
À 3 ANS	50%	89%
À 5 ANS	48%	79%
À 10 ANS	45%	65%

Calculs CAVAMAC, données 2021



MODES D'EXERCICES



POUR LES TROIS PROCHAINES ANNÉES,

70% CONSIDÈRENT QUE LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE RETRAITE SERA LEUR PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE

26% CONSIDÈRENT QUE LE MARCHÉ DE LA SANTÉ ET LA PRÉVOYANCE SERA LEUR PRINCIPAL AXE DE CROISSANCE

44% DES AGENCES DITES SPÉCIALISÉES ENVISAGENT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT

25% DES AGENTS SANS SALARIÉ ENVISAGENT UN PROCESSUS DE RECRUTEMENT.



UN AGENT SUR TROIS RÉFLÉCHIT À MODIFIER SON STATUT

29%

RÉFLÉCHISSENT À UN PROJET DE SARL

“J’ai appris à conjuguer les différences”

Le BIPAR regroupe 47 associations d’intermédiaires d’assurance dans 30 pays européens et a la charge de défendre leurs intérêts auprès des instances de l’Union européenne. Et la tâche ne sera pas facile. Explications.



Nicolas Bohême,

un agent général
à la tête du BIPAR

NICOLAS BOHÊME, POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ?

Je suis agent général MMA (anciennement Azur-Assurances) depuis 2004. Je dirige une agence familiale présente depuis 40 ans à Antibes. Les circonstances ont fait que je me suis de plus en plus intéressé à mon métier et à son exercice, donc à sa défense. C’est ainsi que j’ai été vice-président du Sagamm de 2016 à 2021.

ET QUE VOUS ÊTES ENTRÉ AU BIPAR ?

Tout à fait. Pour notre métier et les intermédiaires en général, c’est en Europe que se situe une grande partie des enjeux. Quand agéa m’a proposé de me présenter, je n’ai pas hésité longtemps. J’ai été membre de la Commission Agents pendant 6 ans puis vice-président.

QUEL EST LE RÔLE DU BIPAR ?

Il fédère 47 associations européennes d’intermédiaires en assurance et leurs 800 000 membres. Il représente donc les agents généraux mais aussi les courtiers, les conseillers en gestion de patrimoine... En plus de la direction élue, 4 commissions permanentes sont en place pour :

- Les affaires européennes
- Les affaires internationales
- Les courtiers
- Les agents

Nous avons 5 permanents qui entretiennent un réseau de relation pour faire entendre notre voix. Le BIPAR est reconnu par les instances européennes comme un interlocuteur privilégié et expert dans notre domaine. Il s’agit de le demeurer.

EN TANT QUE PRÉSIDENT QU’ELLES SONT VOS MISSIONS ?

En premier lieu, je dois gérer la relation avec les permanents. Surtout, je dois représenter les intermédiaires d’assurance que nous fédérons et porter leur parole auprès des législateurs européens. Il est important qu’ils échangent avec un professionnel actif, en prise avec le terrain et en contact avec les clients.

LE SUJETS NE MANQUENT PAS EN CE MOMENT

En effet. Le plus brûlant d’entre eux est la RIS (*retail investment strategy*) qui mobilise nos équipes depuis plusieurs mois. Nous allons agir tout au long du parcours législatif pour en atténuer les effets et allons fournir à tous nos membres des notes explicatives qu’ils pourront utiliser auprès de leurs gouvernements.

Il va également y avoir des discussions sur une nouvelle proposition de texte européen sur la finance ouverte (*open finance*) et la transposition des nouveaux textes sur la finance durable et l’intelligence artificielle sera aussi importante pour notre secteur.

QUELLE EST LA POSITION DU BIPAR SUR TOUS CES SUJETS ?

Pour nos membres, le cadre législatif actuel est suffisant. Nous, intermédiaires d’assurance, avons besoin de stabilité dans la réglementation pour pouvoir la digérer puis la mettre en œuvre. C’est seulement après plusieurs années de pratiques qu’il sera possible d’en tirer des enseignements.

Il n’y a aucune manière parfaite de distribuer de l’assurance mais la diversité a fonctionné tout à fait correctement jusqu’à présent.

NE VA-T-IL PAS ÊTRE TROP DIFFICILE DE LAISSER VOTRE CASQUETTE D’AGENT POUR UN AN ?

Pas du tout. Je continue mon activité professionnelle, mon ADN reste celui d’un agent général mandataire mais j’ai appris à conjuguer les différences. Tout au plus est-ce l’assurance que notre spécificité ne sera pas oubliée lors des échanges.

Je serai le président de tous les intermédiaires sinon je ne m’engagerais pas dans cette voie.

propos recueillis
par Florent Dumoulin
chef de projet éditorial
et communication

florent.dumoulin@agea.fr



agéa et vous est une publication de 8 numéros par an, éditée par agéa Promotion, SAS au capital de 40 000€ (RCX Paris B331 270 074), 30 rue Olivier Noyer, 75014 Paris. T : 01 70 98 48 00. Directeur de la publication : Pascal Chapelon - Secrétaire de rédaction : Florent Dumoulin. Ont participé à ce numéro : Julien Arnould, Remy Basilio, Florent Dumoulin, Grégoire Dupont, Marianne Le Person, Carine Ryckeboër et Aurélie Robert. Conception/réalisation : C’Bographe/Catherine Bonard. Impression : Crea Pub. ©Photos : champpix, Daniel Balakov, PeopleImages, Pinkypills. Diffusion par abonnement. Prix du numéro : 8€. Abonnement annuel (8 numéros) : 60€ TTC. Réduction de 50% pour les agents généraux adhérents à agéa, soit 30€ TTC. Service abonnements : 01 70 98 48 12. Tirage : 7 000 exemplaires. ISSN : 2431-1286 © agéa Promotion : il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication sans autorisation de l’éditeur.