

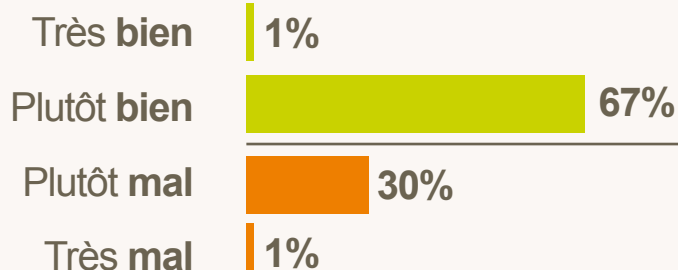
# Baromètre des courtiers de proximité




Une profession qui ressent la crise mais fait preuve d'adaptabilité

## Les courtiers restent optimistes malgré la crise

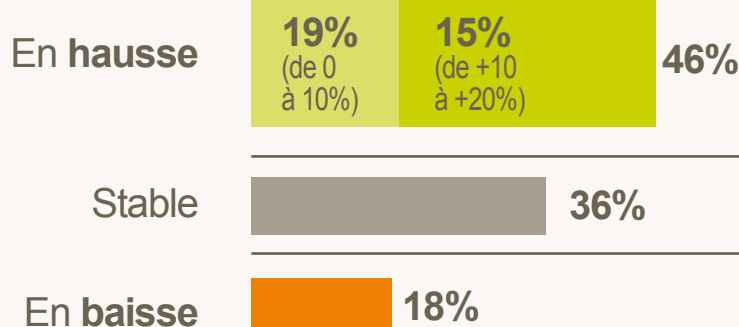
Diriez-vous que la profession de courtier en assurance se porte aujourd'hui...



**68%**  -7% depuis 2012  
pensent que la profession se porte bien

## Près de la moitié d'entre eux enregistrent une hausse de leur CA

Globalement, au cours des 12 derniers mois, votre chiffre d'affaires a-t-il été... ?



**46%**  des courtiers déclarent un CA en hausse

## La fidélisation est devenue le principal facteur de hausse du CA

Quels sont les facteurs qui ont favorisé la hausse de votre chiffre d'affaires ?

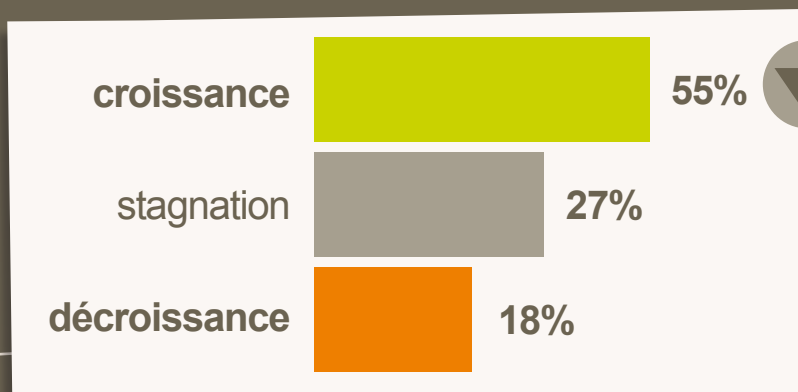


+9% depuis 2012



## Des courtiers qui restent optimistes pour l'avenir

A votre avis, dans les 3 années à venir le marché du courtage en assurance va-t-il connaître...



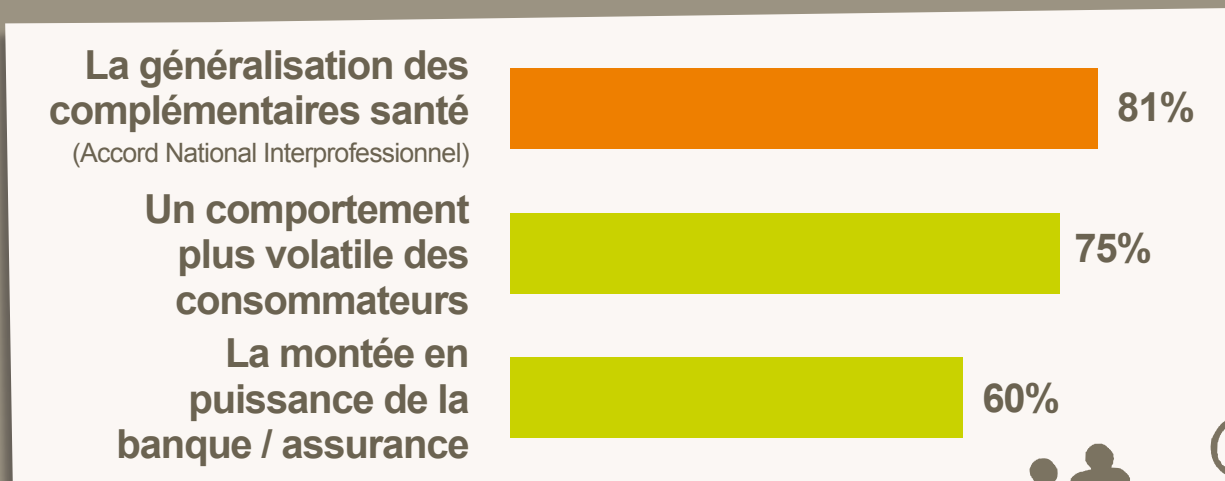
-7% depuis 2012

## Une profession chahutée en particulier par l'ANI

### L'ANI et la volatilité des consommateurs sont perçues comme la 1ère menace pour la profession

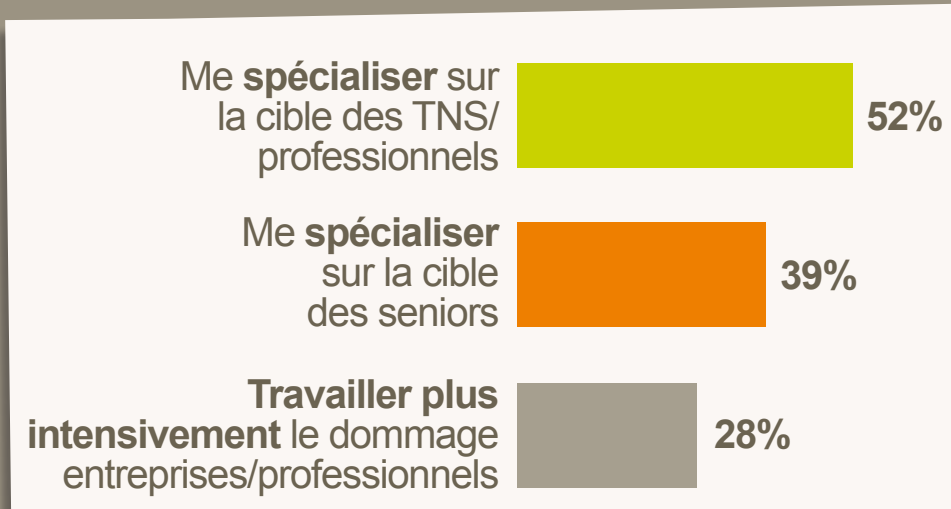
Avez-vous le sentiment que l'exercice de la profession est menacé par les éléments suivants ?

Plusieurs réponses possibles



## Mais les courtiers sont prêts à rebondir et à se recentrer sur d'autres marchés que la santé du particulier

L'entrée en vigueur de l'Accord National Interprofessionnel va-t-elle avoir un impact sur votre stratégie de développement ? Plusieurs réponses possibles

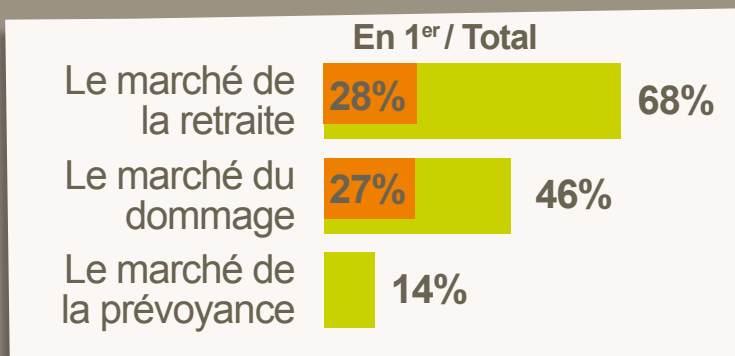


**76%**

estiment que l'ANI aura un impact sur leur stratégie

...Les opportunités de développement concernent-elles...

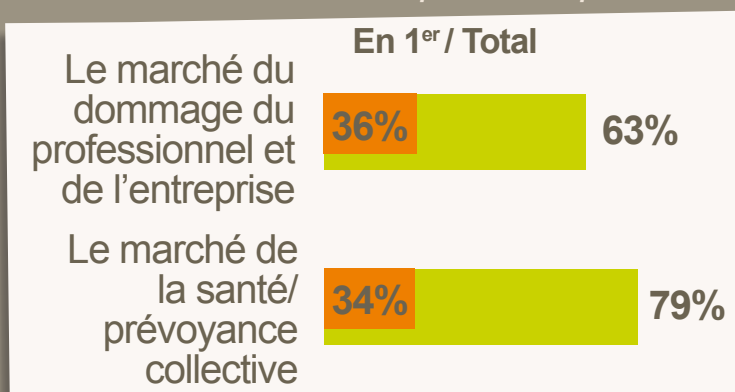
### Pour le marché des particuliers



**71%**

des courtiers attendent des formations de la part de leurs fournisseurs

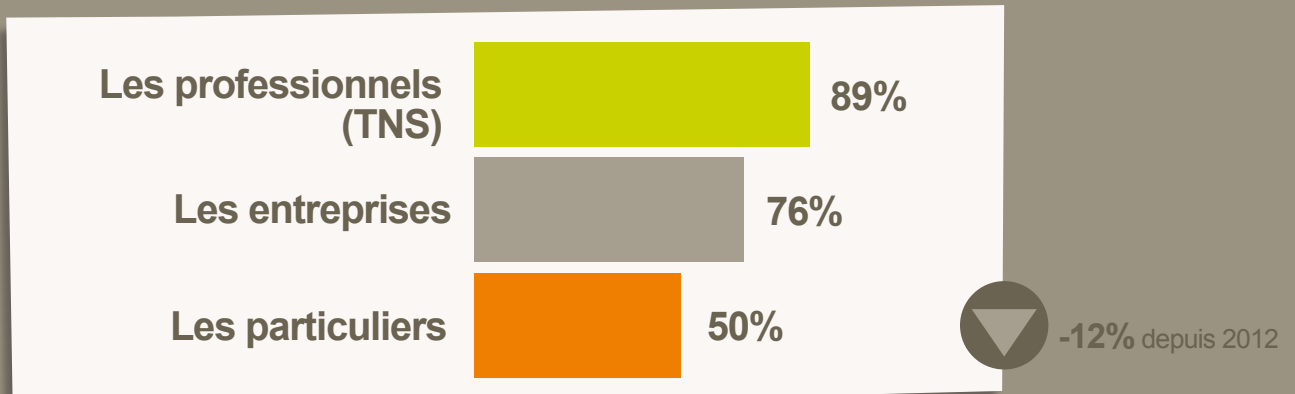
### Pour le marché des pro/entreprises



# Les TNS et les TPE : un marché d'avenir pour le courtage, sur lequel le courtier est légitime, malgré un manque de notoriété

Les professionnels et entreprises sont clairement identifiés comme des marchés d'avenir...

*Les opportunités de développement portent-elles sur...Plusieurs réponses possibles*



Les courtiers sous-estiment le besoin de proximité des clients professionnels

*Quels sont, d'après vous, les critères principaux qui poussent un client TPE (1 à 9 salariés) / TNS à passer par un courtier ?*

*Quels sont les critères principaux qui vous poussent à passer par un courtier pour vos assurances professionnelles ?*



*Enquête Courtiers*

*Enquête Entreprises TPE/TNS*

Il recherche une proximité relationnelle, quelqu'un qui connaît et comprend ses besoins

63%

76%

La proximité géographique du courtier

26%

<

40%

## En revanche, les courtiers surestiment le poids des experts-comptables comme prescripteurs

Concernant vos clients TPE/TNS, par quels principaux canaux vous ont-ils connu ?

Par quels principaux canaux avez-vous connu votre courtier en assurance ?

### Enquête Courtiers

### Enquête Entreprises TPE/TNS

Bouche à oreille/  
recommandation



Par leur  
expert-comptable



>



## Une notoriété auprès des professionnels qu'il faut accroître

Parmi les réseaux de commercialisation suivants, diriez-vous que vous connaissez très bien ou plutôt bien leur spécificités et avantages pour vos assurances professionnelles ?

68%

48%

47%

40%

37%

37%

20%



Les  
mutuelles



Les  
agents  
généraux



Les  
réseaux  
de  
banque



Les  
institutions  
de  
prévoyance



Les  
courtiers  
en  
assurance



Les  
conseils  
en gestion  
de patrimoine

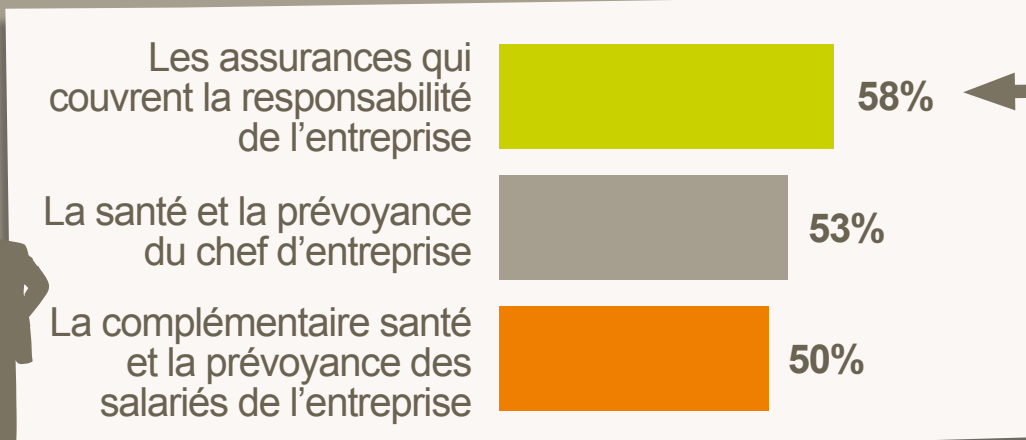


La  
vente  
sur  
Internet

Pourtant les courtiers ont toute légitimité pour répondre aux besoins des entreprises et qui sont fortement appréciés de leurs clients professionnels prêts à les recommander auprès de leurs pairs.

Maintenant, sur quel domaine d'assurance pensez-vous que le courtier en assurance est le plus légitime ?

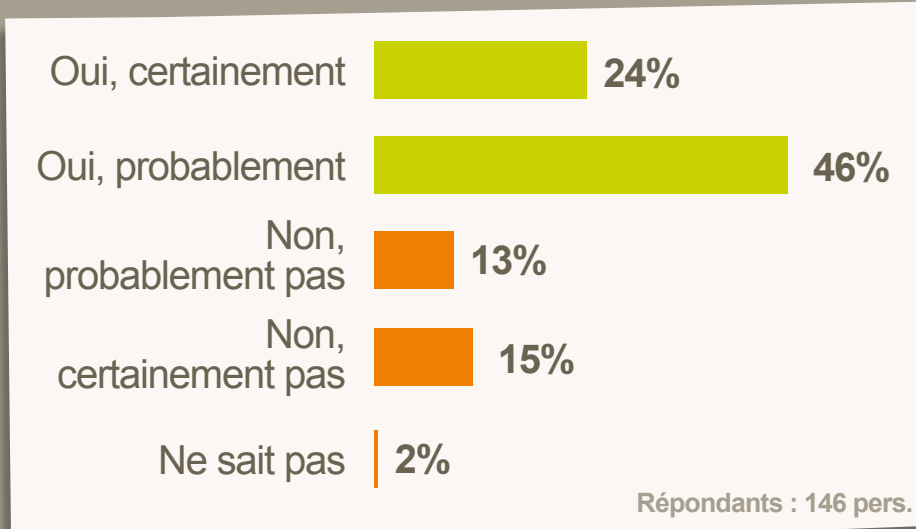
enquête TPE/TNS



**73%** parmi ces clients, sont déjà passés par un courtier à titre professionnel

A l'avenir, recommanderiez-vous à un proche chef d'entreprise de recourir aux services d'un courtier pour ses assurances professionnelles ?

enquête TPE/TNS



**70%** de oui

**28%** de non

Méthodologie :

Les deux enquêtes (Courtiers et Entreprises) ont été réalisées par Opinionway. L'enquête Courtier a été faite sur un échantillon de 435 répondants du 6 au 28 juin 2013. Les répondants ont été interrogés en ligne par système CAWI (Computer Assisted Web Interview). Les résultats ne sont pas redressés.

L'enquête Entreprises TPE/TNS a été faite sur un échantillon de 501 répondants (entreprises de 0 à 9 salariés) du 27 mai au 7 juin 2013. Les répondants ont été interrogés par téléphone par système CATI (Computer Assisted Téléphone Interview). Les résultats ont été redressés sur les variables « Secteur d'activité » et « Taille salariale ».

Pour plus d'informations sur le baromètre, contactez : [nathalis.ravet@april.fr](mailto:nathalis.ravet@april.fr)

APRIL Courtage

Immeuble Aprilium 114, bd Vivier Merle 69439 Lyon cedex 03  
contact@aprilcourtagage.fr - [www.intrapril.fr](http://www.intrapril.fr)

Groupeement d'Intérêt Économique APRIL Courtage - 499 104 909 RCS LYON



L'assurance n'est plus ce qu'elle était.