

# Enquête de l'Institut CSA pour le S10 auprès des courtiers de proximité sur le rôle et la valeur ajoutée des courtiers grossistes souscripteurs

Du 28/01 au 22/02/2013

# Pourquoi cette enquête ?

- Les membres du Syndicat 10 se sont engagés à promouvoir une certaine **ETHIQUE DE LA PROFESSION** et à développer une **DEMARCHE de QUALITE**.

## Vocation et objectifs de l'enquête :

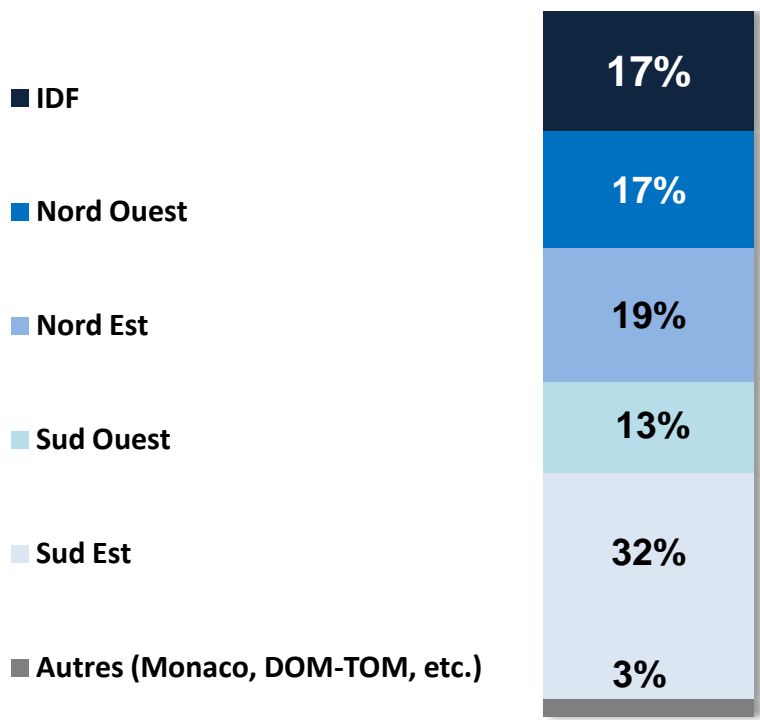
- mieux connaître la perception et les attentes des courtiers de proximité envers les courtiers grossistes.
- identifier leurs problématiques et leurs enjeux face aux évolutions de la profession.

# Modalités de l'enquête

- **Univers d'enquête** : 15 000 cabinets de courtage de proximité
- **Recueil des données** : L'ensemble de ces contacts ont été sollicités pour répondre au questionnaire en ligne.
- **Taille de l'échantillon** : **1479 courtiers de proximité** ont répondu au questionnaire.
- **Durée du questionnaire** : La durée moyenne du questionnaire était de **10 minutes**
- **Dates de recueil**: Le terrain s'est déroulé sur **4 semaines**, du 28 janvier au 22 février 2013

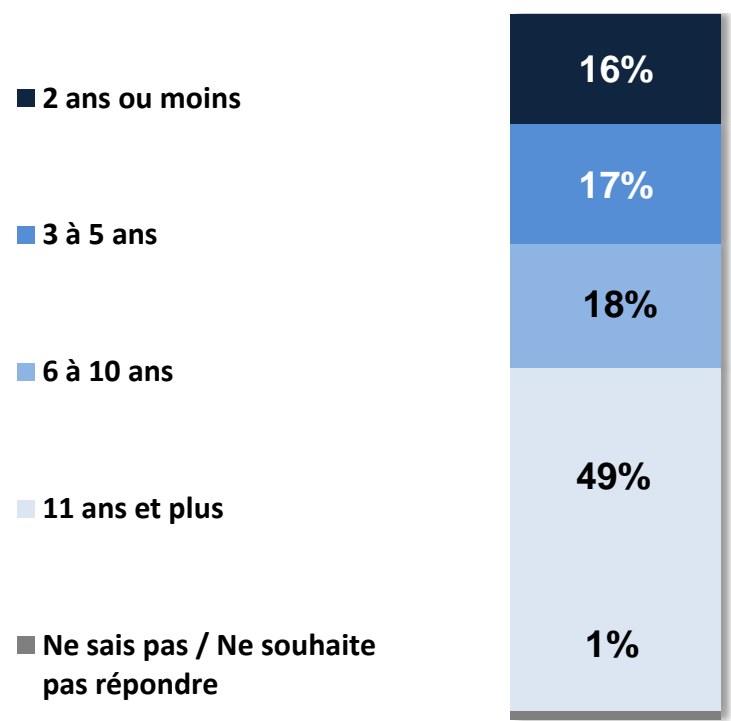
# Profil des cabinets ayant répondu à l'enquête

## REGION



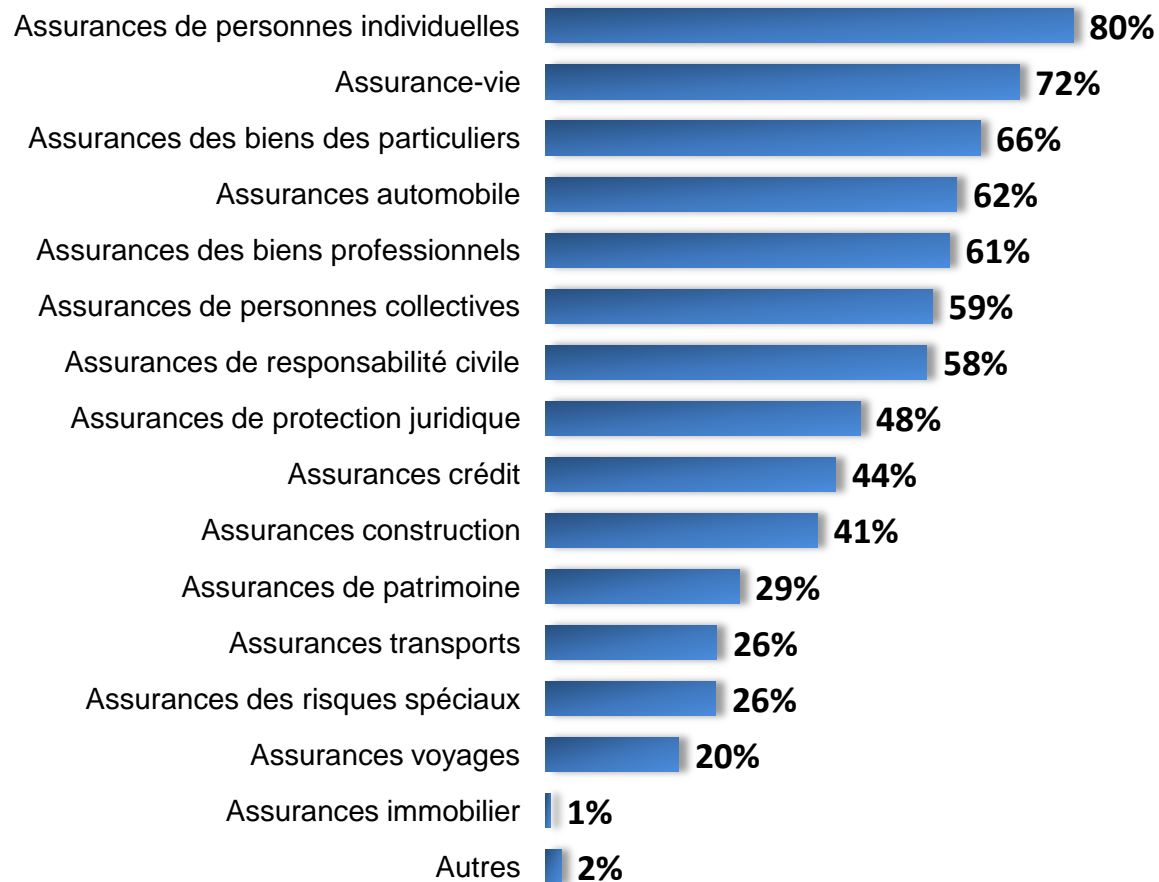
## Depuis combien d'années votre cabinet existe-t-il ?

## ANCIENNETE DU CABINET



10 ans en moyenne

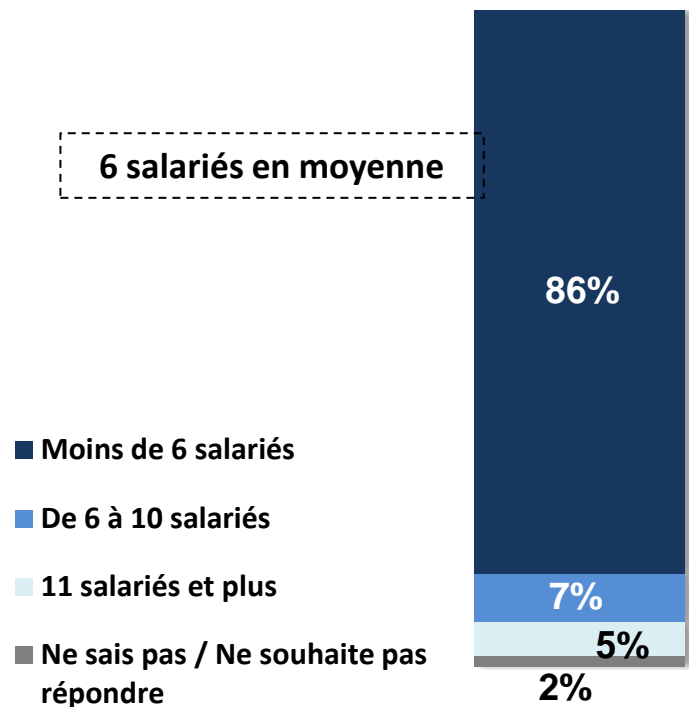
# Sur quel(s) type(s) de produits ?



7 produits en moyenne

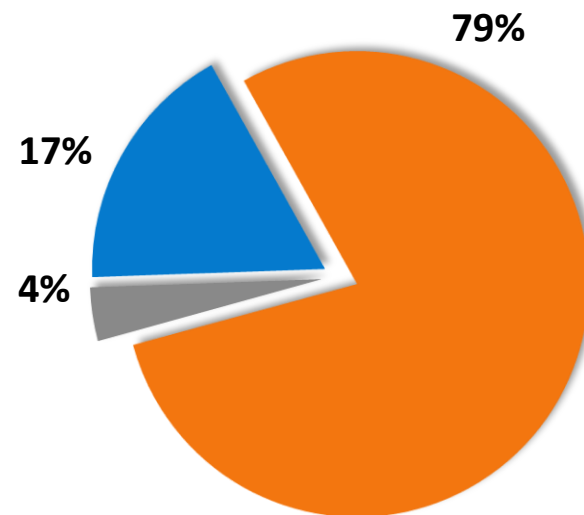
# Typologie des cabinets ayant répondu à l'enquête

Combien de personnes travaillent pour votre cabinet y compris vous-même ?

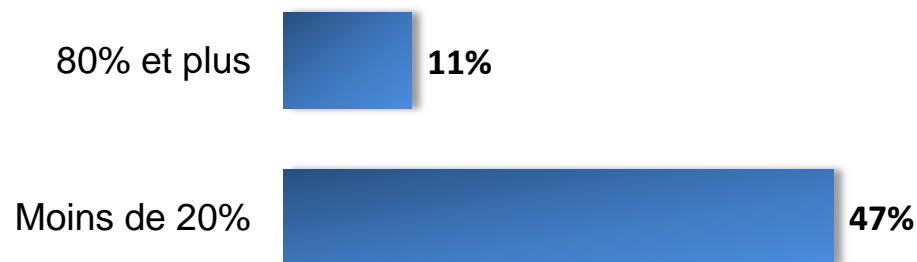


Appartenez-vous à un groupe ou êtes-vous courtier indépendant ?

■ Appartient à un groupe ■ Courtier indépendant ■ Non précisé



Part des courtiers grossistes dans le CA ?

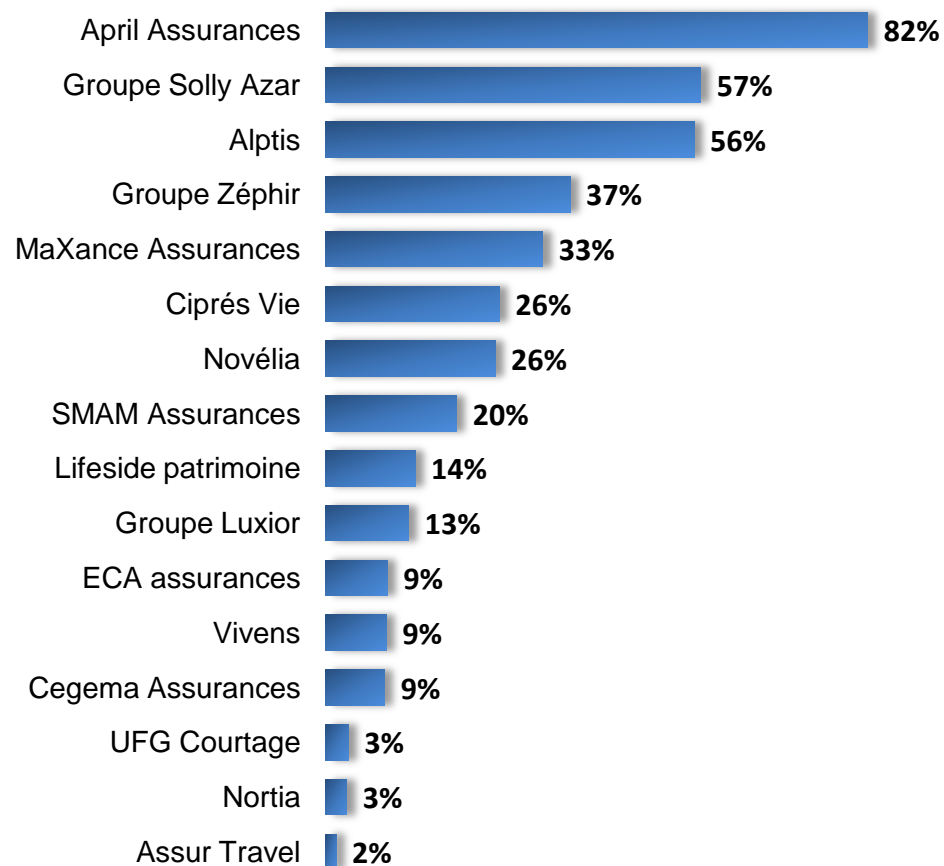


# Avec quel(s) courtier(s) grossiste(s) travaillez-vous ?

Multi Cabinets	91%
----------------	-----

Au moins 5 cabinets	40%
---------------------	-----

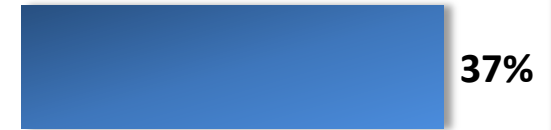
4,4 cabinets en moyenne



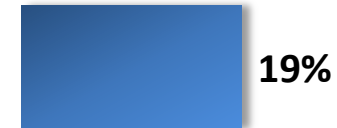
# Mission principale des courtiers grossistes en assurance ?

Parmi les missions suivantes, quelle est selon vous la mission principale des courtiers grossistes en assurance ? (Réponses fournies à l'aide d'une liste – 1 seule réponse)

Obtenir des tarifs compétitifs auprès des organismes d'assurances



Concevoir des produits innovants



71%

Vous permettre d'accéder à des organismes d'assurances auxquels vous n'auriez pas accès en direct



Mais aussi (dans une moindre proportion) :

- Faire bénéficier vos clients de la qualité de gestion des courtiers grossistes
- Mener des actions de lobbying en faveur de votre profession auprès des instances gouvernementales
- Apporter des outils de vente en ligne sur Internet



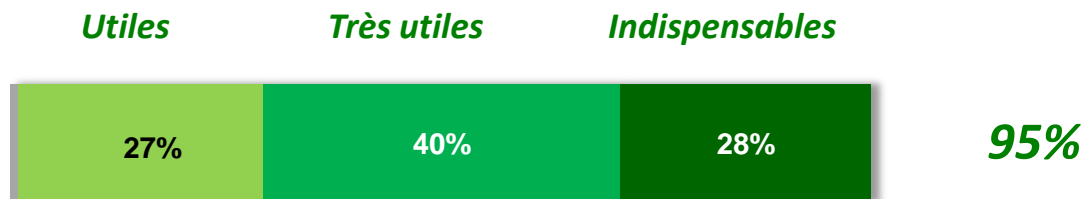
# Missions faisant partie du rôle des courtiers grossistes

*Selon vous les missions suivantes font-elles ou devraient-elles faire partie du rôle des courtiers grossistes en assurance ?*

Obtenir des <b>tarifs compétitifs</b> auprès des organismes d'assurances	<b>96%</b>
Concevoir des <b>produits innovants</b>	<b>93%</b>
Vous permettre d' <b>accéder à des organismes d'assurances</b> auxquels vous n'auriez pas accès en direct	<b>92%</b>
Faire bénéficier vos clients de <b>la qualité de gestion</b> des courtiers grossistes	<b>86%</b>
Vous apporter des <b>outils de vente en ligne sur Internet</b>	<b>82%</b>
Vous fournir des <b>outils de gestion</b> (production et/ou sinistres)	<b>84%</b>
Mener des <b>actions de lobbying</b> en faveur de votre profession auprès des instances gouvernementales	<b>78%</b>
<b>Vous former/vous informer</b> sur les produits et services	<b>88%</b>
<b>Vous former/vous informer sur les évolutions réglementaires</b> en matière d'assurance	<b>79%</b>
Vous <b>aider à gérer les réclamations ou litiges</b> avec vos clients	<b>78%</b>
Vous <b>aider à remplir vos obligations d'information et de conseil</b>	<b>78%</b>

# Valeur ajoutée des courtiers grossistes

*D'une façon générale, considérez-vous que, dans votre pratique professionnelle, les services des courtiers grossistes avec lesquels vous travaillez sont...*



69% estiment qu'il serait difficile de remplacer les courtiers grossistes

76% estiment que les courtiers grossistes sont un maillon indispensable de la chaîne de distribution des contrats d'assurance

Les courtiers grossistes permettent de **maintenir une offre alternative** à l'offre des organismes d'assurance **90%**

Les courtiers grossistes sont **complémentaires des organismes d'assurances** **87%**

Les courtiers grossistes ont une **valeur ajoutée** dans la chaîne de distribution des contrats d'assurance **80%**

# Satisfaction envers les courtiers grossistes

*Aujourd'hui, êtes-vous globalement satisfait des services que vous rendent les courtiers grossistes avec lesquels vous travaillez?*

**81%**

*Et plus précisément, trouvez-vous que les courtiers grossistes avec lesquels vous travaillez remplissent les missions suivantes... ?*

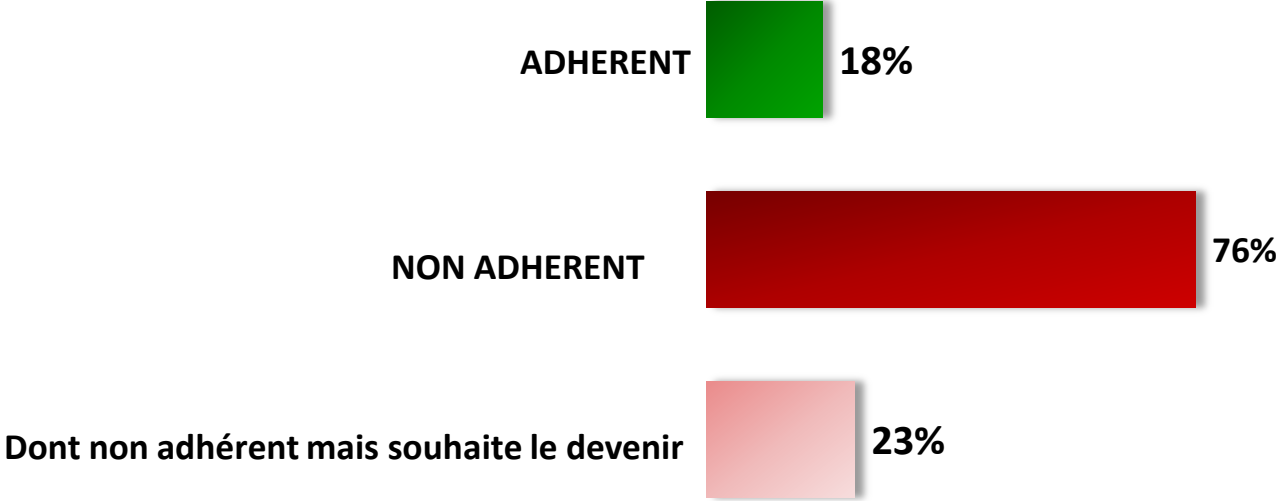
*Réponses « bien » ou « Très bien » :*

Vous apporter des <b>outils de vente en ligne</b> sur Internet	<b>73%</b>
Obtenir des <b>tarifs compétitifs</b> auprès des organismes d'assurances	<b>72%</b>
Concevoir des <b>produits innovants</b>	<b>70%</b>
Vous permettre d' <b>accéder à des organismes d'assurances</b> auxquels vous n'auriez pas accès en direct	<b>67%</b>

# Adhésion des courtiers de proximité à un syndicat professionnel

*Etes-vous adhérent à un syndicat de courtiers ?*

*Seriez-vous intéressé à le devenir ?*



*Avant cette enquête, aviez-vous entendu parler du Syndicat 10 ?*



# Connaissance et perception du rôle du Syndicat 10

*Selon vous, un syndicat comme le Syndicat 10 peut-il être efficace ... :*

**Etre aux côtés des courtiers de proximité, les représenter et les défendre...**

**Oui**

Pour former un groupe de réflexion sur le secteur professionnel de l'assurance

**83%**

Pour vous accompagner dans les évolutions de votre métier

**74%**

Pour représenter et défendre (au sein de la CSCA) les intérêts du courtage de proximité vis-à-vis des instances européennes

**81%**

Pour représenter et défendre (au sein de la CSCA) les intérêts du courtage de proximité vis-à-vis des tiers

**81%**

Pour faire reconnaître les spécificités et les valeurs du métier de courtier

**81%**

**Face aux enjeux de la profession de courtier, les courtiers grossistes sont-ils, selon vous, bien placés pour vous accompagner ?**

**70%**

**OUI**

# Conclusion

- **Des représentations du métier de courtier grossiste qui se cristallisent autour de **trois missions emblématiques...****
  - Obtenir des tarifs compétitifs auprès des organismes d'assurances
  - Concevoir des produits innovants
  - Permettre l'accès à des organismes d'assurance auxquels ils n'auraient pas accès en direct
- **... et un savoir-faire reconnu : les **nouvelles technologies** (extranet, internet)**
- **Au-delà de ce cœur de métier,** les attentes à l'égard de la profession concernent notamment les **évolutions de la profession** (réglementation, contrôle, durcissement du marché)...
- **La singularité et la spécificité** du métier de grossiste est largement admise et jugée difficilement remplaçable, mais c'est surtout dans **l'alternative et la complémentarité avec les organismes d'assurance** que les courtiers grossistes trouvent leur raison d'être.
- Enfin, les courtiers grossistes membres du **Syndicat10**, sont perçus comme **tout à fait légitimes dans un rôle de représentativité et de défense de la profession.**