



**CSCA**

LA REPRÉSENTATION DU COURTAGE D'ASSURANCES

# LES COURTIERS D'ASSURANCES

ACTEURS DE L'ÉPARGNE SALARIALE  
& DE L'ÉPARGNE RETRAITE

**Guide 2017**

EPARGNE SALARIALE,  
ET EPARGNE RETRAITE

## Un marché attractif et un levier de croissance pour le courtage.

Le courtier d'assurances est un acteur légitime pour dynamiser l'Épargne individuelle et collective de ses clients particuliers et entreprises.

**“Déjà plus de 30 % du marché de l'épargne salariale et retraite sont aujourd'hui intermédiés...”**

Le marché de l'Épargne est un véritable atout pour les courtiers dans leur travail de conseil en quête d'une plus forte rentabilité de leur portefeuille.

La transformation du marché de l'épargne se traduit par une forte croissance de l'épargne dans l'entreprise et confère une responsabilité accrue en matière de suivi des clients individuels. De même, le développement de l'épargne collective implique **une amélioration de la formation et de l'information de l'épargnant**, ainsi que de la qualité des actifs proposés, notamment en termes de gestion financière.

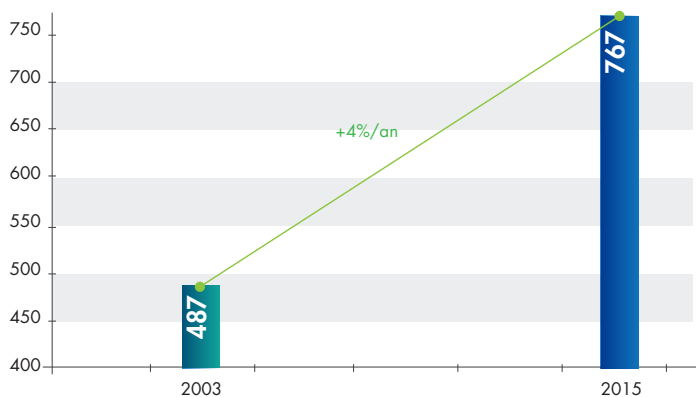


## FOCUS

Les courtiers et le marché de l'épargne :

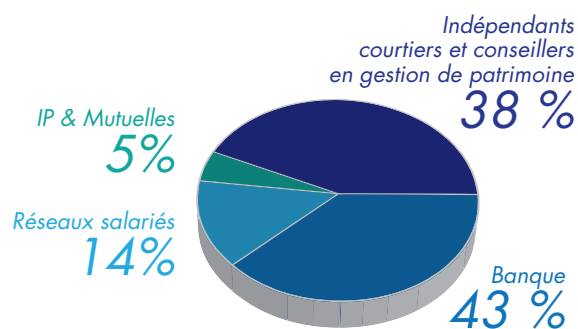
L'Assurance vie reste le placement préféré des français avec près de 1 700 Mds€ sous gestion. Elle est une composante essentielle de l'épargne retraite, qui comprend aussi d'autres solutions, principalement la retraite individuelle et collective et l'épargne salariale et croît à rythme soutenu. Les indépendants (courtiers et conseillers en gestion de patrimoine) ont déjà une part significative de la collecte d'épargne.

### Progression de l'épargne retraite en France :



Elle est en hausse régulière de 4% par an depuis 12 ans...

### Part des acteurs en collecte d'Épargne :



# Règlementation

## Capacité juridique nécessaire

Le courtier doit répondre à des exigences en termes de capacité en étant référencé auprès de l'orias en tant qu'intermédiaire d'assurance.

S'il ne délivre pas de conseil en placement personnalisé, mais utilise les solutions d'accompagnement (gestion libre, gestion pilotée, mandats) intégrées au produit sous la responsabilité des fabricants, il n'y a pas d'agrément de Conseil en Investissement Financier (CIF) nécessaire pour intervenir sur le marché de l'épargne

## Devoir de conseil

Le devoir de conseil et d'information est réglementé principalement aux articles L. 520-1, R. 520-1 et L. 132-27-1 du code des assurances. Il se base sur trois principaux axes : les éléments de connaissance du client, la précision des exigences et besoins du client et enfin la formalisation des raisons qui motivent le conseil au client.

## Responsabilité Civile Professionnelle

Le courtier doit avoir souscrit une responsabilité civile professionnelle couvrant l'intermédiation d'assurance.

## Une réelle valeur ajoutée du courtier




Les outils de l'épargne permettent de **développer la valeur ajoutée du courtier** en termes de conseil indépendant et permet d'avoir une activité rentable (marges).

Les zones de valeur ajoutée principales du courtier :

- Recommandation de solutions pertinentes toutes branches.
- Choix indépendant des fournisseurs
- Mise à disposition de solutions de placements adaptées.
- Présent pour la mise en place des dispositifs auprès de l'entreprise et des salariés.



## Les principaux dispositifs

 SALARIÉS	PEE PERCO	FCPE (FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'ENTREPRISE)
	ARTICLE 83 ARTICLE 39	FONDS € ET UNITÉS DE COMPTE
 INDÉPENDANTS NON SALARIÉS	PEE PERCO	FCPE (FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'ENTREPRISE)
	MADELIN PERP	FONDS € ET UNITÉS DE COMPTE
 PARTICULIERS	ASSURANCE VIE PERP	FONDS € ET UNITÉS DE COMPTE
	PEA-PME	SICAV ET FCP, TITRES EN DIRECT
	LIVRETS D'ÉPARGNE	LIQUIDITÉS

En gestion libre, accompagnée, pilotée retraite ou sous mandat selon les attentes des clients, il existe des dispositifs d'épargne adaptés à tous les statuts



## TEMOIGNAGE D'UN COURTIER GENERALISTE

Xavier de Font-Réaulx, Président. Théorème.

Les courtiers généralistes sont à la recherche de relais de croissance alors qu'ils évoluent dans un marché très concurrentiel et dans un contexte de baisse des prix.

### Quel est l'intérêt stratégique pour vous, en tant que courtier généraliste, de vous tourner vers l'Épargne ?

Le premier intérêt est clairement celui du développement de notre Chiffre d'Affaires. Lorsque que l'on a la chance de servir un client en IARD et en Protection Sociale, il nous paraît dommage de nous désintéresser de l'Épargne Salariale et de la Retraite alors que nous avons naturellement un rôle à jouer. C'est donc une occasion réelle de démontrer **notre capacité de conseil auprès de nos clients en leur présentant des solutions originales et plus riches que les offres standard** des banquiers en particulier.

### Certains courtiers craignent que ce domaine soit trop technique et trop éloigné de leurs savoir-faire traditionnels ; y avez-vous vu un frein ?

Comme dans tous les domaines de l'assurance, la technique est présente et nous avons donc un devoir de former nos équipes. Cela reste parfaitement accessible. Les

formations sont disponibles et les prestataires spécialisés dans le domaine font un effort substantiel pour nous aider à acquérir les compétences nécessaires. Il ne faut pas oublier que nous sommes là pour **conseiller l'entreprise et ses dirigeants dans les bonnes solutions d'architecture de leur Épargne Salariale et Épargne retraite** et non le salarié lui-même dans son choix d'investissement. Nous sommes courtiers d'assurance et non conseiller financier ; c'est un point important et nous sommes dans notre métier traditionnel.

### Est-ce rentable ?

Les rémunérations peuvent parfois paraître faibles de prime abord mais il faut bien prendre en compte le fait que nous constituons un portefeuille particulièrement récurrent. Cela a une valeur importante et la rentabilité se constitue rapidement sur cette base.

## FORMATION

Il vous est possible d'intégrer des cursus de formation spécialisés en Épargne Salariale et Épargne Retraite adaptés à vos cibles de clientèle.

### Maîtriser les principaux champs de compétences :

Ces formations auront notamment pour but de vous former sur les thématiques suivantes :

- **Maîtriser les dispositifs** d'épargne de manière générale.
- **Déployer des solutions** adaptées aux clients.
- **Sélectionner** des gestionnaires, prestataires et services de qualité.

**Pour toutes questions, renseignez-vous auprès de la CSCA**