

Devenir courtier en assurance.

Cadre légal, formation 150 heures, statuts ORIAS, DDA,
segments d'activité, barème de commissions, conformité
ACPR.

Un marché de 230 milliards d'euros, structuré et accessible.

La distribution d'assurance représente près de 230 milliards d'euros de primes encaissées en France, dont une part croissante distribuée par des courtiers indépendants. C'est un marché stable, rémunérateur, et accessible à un primo-entrepreneur dans des conditions plus favorables que la plupart des activités réglementées.

Le métier d'IAS (Intermédiaire en Assurance) attire pour des raisons solides : ticket moyen élevé sur les segments professionnels, récurrence des commissions sur les contrats vie, prévoyance et santé, et possibilité de bâtir un portefeuille capitalisable. Il attire aussi pour de mauvaises raisons, notamment la croyance qu'une simple inscription ORIAS suffit. Le devoir de conseil DDA, la documentation des recommandations, et la conformité LCB-FT sont contrôlés activement par l'ACPR depuis 2018.

Ce guide rassemble les éléments opérationnels qu'il faut maîtriser avant de se lancer : cadre réglementaire de la DDA, statuts IAS et leur portée, programme de formation IAS Niveau 1, segments d'activité et leur rentabilité, barèmes de commissions linéaires contre précomptées, modèle de fiche de conseil DDA, calculs techniques (assurance emprunteur, RC Pro, décennale, multirisque pro), erreurs documentées par sanctions ACPR, et plan d'action 90 jours.

Lisez-le crayon en main. Cochez la check-list page par page. Arriver au bout sans avoir entouré au moins trois points inconnus signifie que l'essentiel était déjà acquis.

Au sommaire

10 chapitres pour passer de la décision à votre premier contrat signé.

01

Le métier d'IAS

Définition, périmètre, distinction courtier, agent général, mandataire, MIA.

02

Les conditions d'accès

Capacité IAS Niveau 1, honorabilité, RC Pro, garantie financière, association professionnelle.

03

La formation IAS 150h décodée

Programme imposé par l'arrêté du 26 septembre 2018, choix d'un organisme conforme.

04

Budget de lancement et trésorerie

Coûts réels, fonds de roulement, calendrier de cash flow sur 12 mois.

05

Les segments d'activité

Auto, MRH, santé, prévoyance, emprunteur, MRP, décennale, RC Pro, IARD entreprise.

06

Commissions et rémunération

Linéaires contre précomptées, taux par segment, trajectoire de revenus sur 36 mois.

07

Le devoir de conseil DDA

Recueil des exigences et besoins, motivation écrite, fiche conseil, traçabilité.

08

Conformité opérationnelle

LCB-FT IAS, RGPD, médiation, sanctions ACPR, formation continue 15h DDA.

09

Sept erreurs qui coûtent cher

Retours d'expérience, sanctions ACPR documentées, contre-mesures opérationnelles.

10

Plan 90 jours et FAQ

Feuille de route semaine par semaine, foire aux questions techniques.

Le métier d'IAS.

Avant de parler conditions d'accès, il faut comprendre précisément ce que recouvre l'activité d'intermédiation en assurance, où se situent les frontières juridiques entre les quatre catégories d'IAS, et quel statut correspond à quelle stratégie de développement.

Définition réglementaire

Un IAS est un intermédiaire indépendant qui distribue des produits d'assurance pour le compte d'une ou plusieurs compagnies, en conseillant ses clients sur les garanties les plus adaptées à leurs besoins.

Au sens du Code des assurances (article L. 511-1 et suivants), l'intermédiation en assurance ou en réassurance consiste à exercer, à titre rémunéré, des activités de présentation, de proposition ou d'aide à la conclusion d'opérations d'assurance ou de réassurance, ou à effectuer d'autres travaux préparatoires à leur conclusion.

L'IAS se distingue du salarié d'une compagnie d'assurance par son indépendance juridique et économique, et du démarcheur par sa qualification professionnelle. C'est l'inscription ORIAS qui matérialise le statut, et c'est l'arrêté du 26 septembre 2018 (NOR ECOT1818066A) qui fixe les conditions de capacité professionnelle.



RÉFÉRENCE JURIDIQUE

Articles L. 511-1 à L. 521-6 du Code des assurances. Directive 2016/97 (DDA) transposée en France par l'ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018. Arrêté du 26 septembre 2018 (NOR ECOT1818066A) pour les formations. Articles R. 512-1 à R. 519-3 du Code des assurances pour les conditions d'exercice.

Les quatre catégories d'IAS en un schéma

Le Code des assurances distingue quatre catégories d'intermédiaires en assurance. Le choix de la catégorie d'inscription à l'ORIAS détermine ce que vous pouvez faire (et surtout ce que vous ne pouvez pas faire) auprès de vos clients et de vos partenaires assureurs.

Cartographie des statuts d'intermédiation en assurance



En pratique, plus de 85 % des entrepreneurs qui se lancent ciblent le statut de **courtier en assurance**. C'est le seul qui permet de représenter le client face à plusieurs compagnies, donc le seul qui justifie une commission de courtage récurrente sur les portefeuilles vie, santé et IARD.

Périmètre d'activité couvert par l'attestation IAS Niveau 1

CATÉGORIE	COUVERTURE	MARCHÉ ET OPPORTUNITÉS
IARD particuliers	Auto, MRH, santé, prévoyance	Cœur du marché grand public. 60+ millions de contrats actifs. Commissions linéaires de 8 à 15 %.
Vie et capitalisation	Assurance-vie, retraite, épargne	Encours de 1 950 milliards d'euros en 2025. Commissions précomptées élevées sur les versements.
IARD entreprises	MRP, RC Pro, décennale, flotte	Tickets élevés (800 à 8 000 € / an), récurrence forte, commissions de 10 à 18 %.
Assurance emprunteur	Délégation et substitution	Marché ouvert par la loi Lemoine (2022). Commissions précomptées de 15 à 30 % de la prime.

Quel statut juridique pour exercer

Le choix du statut juridique relève d'une logique fiscale, sociale et patrimoniale. Le portefeuille IAS étant capitalisable (un portefeuille mature se cède à 2 à 4 fois la commission annuelle), il y a une logique forte à structurer une société dès le démarrage si la trajectoire est sérieuse.

STATUT	QUAND LE CHOISIR	LIMITE PRINCIPALE
Micro-entreprise	Test du marché, CA prévisionnel inférieur à 77 700 €. Démarches minimales.	Plafond CA atteint vite en récurrence. Pas de cession possible.
EI	Activité solo simple sans associé. Option à l'IS possible.	Patrimoine privé séparé mais peu de capitalisation.
EURL	Activité solo avec besoin de capitaliser, optimisation IS.	Comptabilité commerciale, coût annuel de gestion.
SASU	Statut salarié assimilé, dividendes hors charges sociales, image société.	Charges sociales sur rémunération de gérance autour de 80 %.
SAS / SARL	Association avec un ou plusieurs co-fondateurs, holding patrimoniale.	Complexité de gouvernance à anticiper.



RECOMMANDATION OPÉRATIONNELLE

Pour un primo-entrepreneur qui démarre depuis zéro avec une ambition de capitalisation, la **SASU dès la création** est souvent préférable à la micro-entreprise. Le coût supplémentaire (350 à 1 200 € par an) est compensé par la valorisation du portefeuille, qui ne se cède pas en micro-entreprise.

Les conditions d'accès au statut.

Cinq verrous réglementaires conditionnent votre inscription à l'ORIAS, et donc votre droit d'exercer comme IAS. Les montants, les justificatifs, et les pièges détaillés condition par condition.

2.1 · Capacité professionnelle IAS Niveau 1

Article R. 512-9 du Code des assurances, arrêté du 26 septembre 2018 (NOR ECOT1818066A)

Trois voies parallèles permettent de justifier la capacité professionnelle IAS Niveau 1. Toutes débouchent sur la délivrance d'une attestation opposable à l'ORIAS.

A

Formation IAS de 150 heures

La voie la plus accessible. Aucun prérequis de diplôme ni d'expérience. Programme imposé par l'arrêté du 26 septembre 2018. Examen final 100 questions, seuil 70 %. Coût marché : 399 à 1 500 €.

Public type : reconversion, primo-entrepreneur, ancien commercial.

B

Diplôme d'enseignement supérieur

BTS Assurance, Licence Pro Assurance, Master Assurance, ou diplôme RNCP de niveau 6 minimum dans le domaine de l'assurance. Le diplôme doit être en lien direct avec les opérations d'assurance.

Vérification ORIAS exigeante. Liste précise à l'annexe de l'arrêté.

C

Expérience professionnelle

Soit 2 ans cadre, soit 4 ans non-cadre, dans une fonction de production ou de gestion de contrats d'assurance (souscription, sinistres, conseil). À démontrer par contrat de travail, fiche de poste et attestation d'employeur.

Public type : anciens chargés de clientèle assurance.



ATTENTION AU NIVEAU

L'IAS Niveau 1 est requis pour les courtiers, agents généraux et mandataires d'assurance (cadres dirigeants et indépendants). Le **Niveau 2 (60h)** ne convient que pour des collaborateurs sous responsabilité d'un Niveau 1, et le **Niveau 3 (35h)** pour des distributeurs accessoires (concession auto qui vend l'assurance du véhicule). Pour exercer en indépendant, c'est le Niveau 1 et lui seul.

2.2 · Honorabilité

Article L. 322-2 du Code des assurances. Justificatif : bulletin n° 3 du casier judiciaire.

L'exercice est incompatible avec certaines condamnations pénales. Le justificatif demandé à l'inscription ORIAS est le **bulletin n° 3**, à demander gratuitement sur cjn.justice.gouv.fr.

Sont disqualifiants

- Toute condamnation criminelle (réclusion ou détention).
- Condamnation à plus de 6 mois d'emprisonnement avec ou sans sursis pour vol, extorsion, escroquerie, abus de confiance, recel, blanchiment, infractions financières.
- Sanction disciplinaire prononcée par l'ACPR, l'AMF, ou toute autorité de régulation équivalente.
- Liquidation judiciaire personnelle non clôturée, ou faillite personnelle.



BON RÉFLEXE

Demandez votre bulletin n° 3 **en première étape**, avant même d'engager les frais de formation. Une infraction oubliée peut bloquer toute la suite. Délai de réception : 5 à 10 jours ouvrés.

2.3 · Responsabilité civile professionnelle IAS

Article R. 512-14 du Code des assurances

Tout IAS doit justifier d'une couverture RC Pro adaptée à l'activité d'intermédiation en assurance. Les montants minimums sont fixés par décret et harmonisés au niveau européen depuis 2019.

1,3 M€

Garantie minimum par sinistre

1,9 M€

Garantie minimum par année

400 à 1 200 €

Coût annuel selon CA et profil

Les principaux assureurs spécialisés en France sont CGPA, Generali (via Hiscox), AIG, Allianz, MMA et Albingia. Le tarif dépend du CA prévisionnel déclaré, du nombre de collaborateurs, et du périmètre d'activité (IARD seul ou multi-segments).

Conseils pour souscrire

- **Demandez trois devis** : les écarts atteignent fréquemment 50 % à couverture identique.
- Vérifiez la **couverture sur l'assurance-vie** si vous comptez en distribuer (certains contrats l'excluent ou la majorent fortement).
- Examinez l'**extension cybersécurité**. Les sinistres cyber représentent 18 % des déclarations IAS en 2025.
- Privilégiez un contrat **en réclamation** avec maintien des garanties subséquentes de 10 ans (prescription du devoir de conseil).

2.4 • Garantie financière

Article R. 512-15 du Code des assurances

Obligation exigée si vous encaissez des primes ou des sinistres pour le compte de vos clients ou des assureurs. La très grande majorité des courtiers IAS encaissent en pratique (mandat de gestion, paiement de la prime au courtier qui la reverse à l'assureur), ce qui rend cette garantie quasi-systématique.

! AVEC ENCAISSEMENT (CAS STANDARD)

- ✗ Garantie financière obligatoire (115 K€ minimum)
- ✗ Coût annuel de 800 à 2 500 €
- ✗ Compte séquestre dédié obligatoire
- ✗ Reporting trimestriel à l'ACPR
- ✗ Dépôt de garantie auprès d'un établissement financier

✓ SANS ENCAISSEMENT (MODÈLE ALTERNATIF)

- ✓ Aucune garantie financière requise
- ✓ Le client paie directement l'assureur
- ✓ Commission versée par l'assureur au courtier
- ✓ Pertinent pour démarrer sans frais
- ✓ Compatible avec les segments IARD particuliers

Le modèle sans encaissement reste viable pour démarrer sur les segments IARD particuliers (auto, MRH, santé), où l'assureur prélève directement la prime sur le compte du client. Pour les segments entreprise et collectives (santé, prévoyance), le mandat de gestion impliquant encaissement est quasi-incontournable.

2.5 • Association professionnelle agréée

Article L. 513-3 du Code des assurances, loi du 8 avril 2021

Depuis le 1er janvier 2022, l'adhésion à une association professionnelle agréée par l'ACPR est obligatoire pour tout courtier en assurance. Sept associations sont agréées en 2026.

ASSOCIATION	CIBLE HISTORIQUE	COTISATION	AVANTAGES DISTINCTIFS
Planète CSCA	Courtiers IARD entreprise	450 €/an	Référent du marché entreprise, lobbying actif
ANACOFI-IAS	Multi-activité IOBSP/CIF/IAS	380 €/an	Solide pour les pluri-activités, formations annuelles
ENDYA	IAS indépendants	290 €/an	Tarif compétitif, services digitaux
La Compagnie des Courtiers	Courtiers particuliers	350 €/an	Réseau d'entraide, partenariats compagnies
AFIB	Courtiers régionaux	310 €/an	Ancrage territorial fort
CNCEF Assurance	Multi-activité financière	360 €/an	Synergies CIF, plate-forme de gestion
CNCGP	CGP et conseillers patrimoine	420 €/an	Spécialisée patrimonial, vie et capitalisation

La cotisation est juridiquement obligatoire mais elle se justifie aussi opérationnellement : veille réglementaire mensuelle, modèles de contrats à jour, formation continue 15h DDA annuelle obligatoire, médiation de la consommation en cas de litige client.

La formation IAS 150h, décodée.

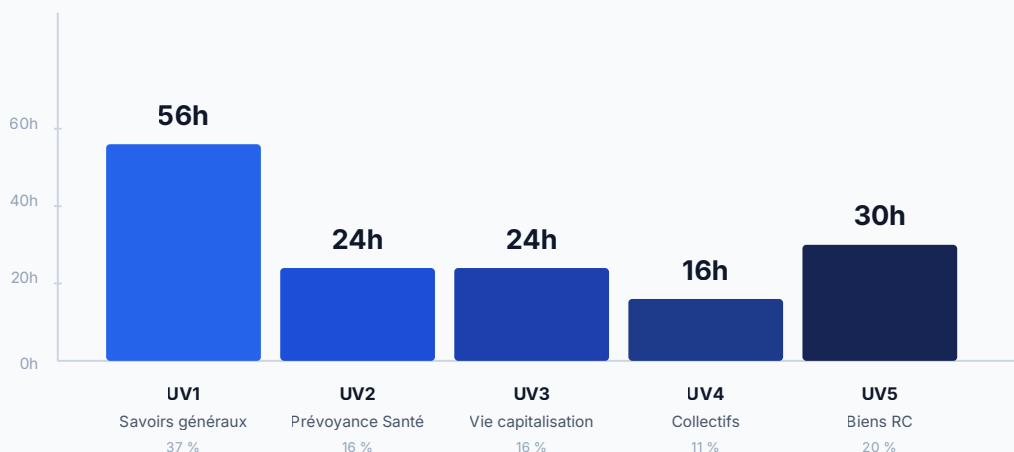
Programme officiel, répartition imposée des heures, mécanique de l'examen final, choix d'un organisme conforme : tout ce qu'il faut vérifier pour ne pas se faire vendre un cursus contestable par l'ORIAS.

Le programme imposé par l'arrêté du 26 septembre 2018

L'arrêté du 26 septembre 2018 (NOR ECOT1818066A) a transposé la directive DDA en matière de formation IAS. Il définit le contenu minimum, la durée plancher et les modalités d'évaluation. Tout organisme doit aujourd'hui respecter ces critères : un défaut de conformité expose l'attestation à un risque de nullité.

Répartition pédagogique des 150 heures de formation IAS

Volumes horaires par unité de valeur · arrêté du 26 septembre 2018



UV	INTITULÉ	HEURES	CONTENU PRINCIPAL
UV1	Savoirs généraux	56 h	Secteur de l'assurance, entreprises, intermédiation, relation client, devoir de conseil, LCB-FT, RGPD
UV2	Prévoyance et Santé	24 h	Sécurité sociale, prévoyance individuelle, dépendance, complémentaire santé, dispositif 100 % Santé
UV3	Assurance vie et capitalisation	24 h	Patrimoine, régimes matrimoniaux, contrats euros et UC, PER, Madelin, fiscalité, transmission
UV4	Contrats collectifs	16 h	Assurance de groupe, ANI, complémentaire obligatoire, prévoyance collective, épargne salariale
UV5	Biens et responsabilité	30 h	Auto, MRH, RC Pro, décennale, risques industriels, pertes d'exploitation, IARD entreprise
—	Total IAS Niveau 1	150 h	Délivrance de l'attestation après examen final 70 %

Les sept critères pour choisir un organisme

Le marché de la formation IAS a connu une forte expansion depuis la transposition de la DDA. Voici la grille à appliquer avant de payer.

1

Conformité aux 150h et à la répartition par blocs

Demandez le syllabus détaillé. Toute répartition qui ne couvre pas les 4 blocs avec un poids significatif sur B3 (vie) est suspecte. Méfiez-vous des "formations IAS 100h équivalentes" qui sont des contournements.

2

Référencement Qualiopi et NDA actif

Le NDA auprès de la DRIEETS et la certification Qualiopi conditionnent le financement CPF et OPCO. Sans Qualiopi, pas de prise en charge possible.

3

Modalité de délivrance de l'attestation

L'attestation doit être délivrée par un organisme habilité, avec signature légale du dirigeant. Vérifiez la mention "IAS Niveau 1" et la référence à l'arrêté du 26 septembre 2018.

4

Examen final conforme (100 questions, 70 %)

L'arrêté impose un examen final structuré avec un seuil de réussite à 70 %. Si l'organisme propose un QCM allégé ou sans examen, c'est non conforme.

5

Mise à jour de la base juridique

DDA (2018), loi Lemoine (février 2022) sur l'assurance emprunteur, transposition IDD, IFRS 17 : un contenu qui n'intègre pas ces évolutions est obsolète. Demandez la date de dernière mise à jour.

6

Support et accompagnement post-formation

L'inscription ORIAS est rarement accompagnée. Un bon organisme fournit au minimum un guide ORIAS, un modèle de mandat client, et une trame de fiche conseil DDA.

7

Tarif et garantie satisfait ou remboursé

Le marché s'établit entre 399 et 1 500 € pour 150h en e-learning. Au-delà, vous payez du marketing. En-dessous, méfiez-vous de la conformité. Une garantie satisfait ou remboursé de 14 jours est un signal de confiance.

L'examen final et la formation continue DDA

L'examen final IAS Niveau 1 comporte 100 questions à choix multiple, réparties proportionnellement aux 5 unités de valeur. Le seuil de réussite est fixé à 70 %. La plupart des organismes proposent un repassage gratuit dans les 30 jours en cas d'échec.

Au-delà de la formation initiale, la **directive DDA impose 15 heures de formation continue annuelle** (article L. 521-1 du Code des assurances). Cette formation continue doit couvrir le devoir de conseil, l'évolution réglementaire et les produits distribués. Sa non-réalisation expose à une sanction ACPR. Les justificatifs sont à conserver 5 ans.

§

TEXTE DE RÉFÉRENCE

L'arrêté du 26 septembre 2018 (NOR ECOT1818066A) est consultable gratuitement sur legi-france.gouv.fr. L'annexe précise la composition de l'examen, les modalités de validation, et les obligations de l'organisme certificateur. Article L. 521-1 du Code des assurances pour la formation continue. Lecture vivement recommandée pour vérifier la conformité d'un cursus.

Budget de lancement et trésorerie.

Le coût d'installation reste modeste (2 500 à 5 000 €). Le vrai sujet est la trésorerie personnelle nécessaire pour tenir les 5 à 7 mois qui séparent le lancement de la première commission encaissée, et pour bâtir une base portefeuille suffisante.

Budget de lancement, décomposition réaliste

POSTE	BAS	HAUT	COMMENTAIRE
Formation IAS 150h (e-learning)	399 €	1 500 €	Voir critères chapitre 3
RC Pro IAS (année 1)	400 €	1 200 €	Selon CA prévisionnel et profil
Garantie financière (si encaissement)	800 €	2 500 €	Optionnel si modèle sans encaissement
Création de société	0 €	350 €	0 € en EI, ~350 € pour SASU avec annonce légale
Adhésion association pro	290 €	450 €	Obligatoire
Frais d'inscription ORIAS	25 €	25 €	Renouvellement annuel
Outils digitaux (site, CRM, e-sign)	200 €	800 €	CRM IAS spécialisé recommandé
Comptable (année 1)	0 €	1 500 €	0 € en micro, ~1 200 €/an en SASU
Budget de lancement total	2 114 €	8 325 €	Hors fonds de roulement personnel

Le décalage de trésorerie spécifique à l'assurance

Le piège du courtage assurance n'est pas le coût d'installation. Il est dans la structure des commissions : précomptées sur certains segments (apport instantané, gros pic), linéaires sur d'autres (apport étalé, rampe lente).

Sur l'IARD particuliers, les premières commissions tombent généralement dans le mois suivant la signature du contrat. Sur l'assurance-vie ou l'emprunteur, les précomptes peuvent générer des entrées rapides. Mais la **récurrence et le revenu structurel ne se construisent qu'à partir d'un portefeuille de plusieurs centaines de contrats actifs**, ce qui prend 18 à 24 mois.

Calendrier de trésorerie type sur 9 mois

Cash flow d'un courtier IAS débutant, mois 0 à 9

Cumul net en euros, scénario sans portefeuille préexistant



Ce calendrier est réaliste : il suppose une mise en marché commerciale dès l'obtention du numéro ORIAS (M4) et 5 à 8 contrats IARD signés dans le premier trimestre commercial. Sur les segments emprunteur ou pro, le ticket moyen plus élevé peut accélérer la sortie du tunnel négatif dès M6.



RÈGLE DE PRUDENCE

Avant de quitter votre emploi salarié actuel, constituez un fonds de roulement personnel équivalent à **6 mois de vos charges personnelles incompressibles**. Pour un foyer francilien, cela représente typiquement entre 9 000 € et 18 000 €. Ce fonds est la condition de votre indépendance commerciale, particulièrement utile en assurance où certains gros dossiers (collective santé, emprunteur sur prêt long) prennent 2 à 4 mois entre devis et signature.

Optimiser la trésorerie, trois leviers

1. Démarrer par les segments à cycle court

L'IARD particuliers (auto, MRH, santé individuelle) génère des commissions dans les 30 jours suivant la signature. L'assurance emprunteur, sur le rachat de prêt existant, peut générer des précomptés en moins de 60 jours. Ces segments alimentent la trésorerie pendant que le portefeuille IARD pro mûrit.

2. Précomptés contre linéaires, la mécanique

Sur certains contrats vie et emprunteur, l'assureur verse une commission précomptée représentant 60 à 120 % de la commission annuelle, en une seule fois à la souscription. Le revers : provision de 5 à 8 ans en cas de résiliation par le client (clawback). Privilégiez les précomptés sur les contrats à faible taux de chute (emprunteur sur prêts longs, prévoyance dirigeants), pas sur les contrats grand public.

3. Négocier des avances avec les compagnies

Certaines compagnies acceptent de verser une avance sur commissions au moment de la signature de la convention, sous condition d'un engagement de production minimal. Cela ne se demande pas au départ, mais devient possible après 6 à 12 mois de partenariat productif.

Les segments d'activité.

Auto, MRH, santé, prévoyance, emprunteur, MRP, RC Pro, décennale, flotte, assurance-vie : le périmètre de l'IAS est vaste. Pour structurer un démarrage, il faut comprendre les marges, les cycles et les barrières d'entrée propres à chaque segment.

Cartographie du marché

Le marché français de l'assurance représente 230 milliards d'euros de primes en 2025, répartis entre l'assurance-vie (60 %) et l'assurance non-vie ou IARD (40 %). Les courtiers indépendants distribuent environ 18 % de ces volumes, le reste se partageant entre les réseaux salariés des compagnies, les agents généraux et les bancassureurs.

Les neuf segments à connaître

SEGMENT	TICKET MOYEN / AN	COMMISSION TYPE	LOGIQUE DE MARCHÉ
Auto particuliers	450 à 900 €	10 à 14 % linéaire	Volume très élevé. Marges faibles, concurrence forte des comparateurs.
MRH (habitation)	200 à 500 €	12 à 18 % linéaire	Stable, fidélité élevée, point d'entrée client classique.
Santé individuelle	800 à 1 800 €	8 à 12 % linéaire	Marché compétitif, sensibilité prix élevée, churn important.
Prévoyance individuelle	600 à 2 000 €	15 à 25 % linéaire	Marges élevées, vente technique, devoir de conseil renforcé.
Assurance emprunteur	600 à 3 500 €	15 à 30 % précompté	Marché ouvert par la loi Lemoine. Volume rapide pour démarrer.
MRP (multirisque pro)	1 200 à 8 000 €	15 à 22 % linéaire	Tickets élevés, récurrence forte, technicité moyenne.
RC Pro	350 à 4 000 €	12 à 20 % linéaire	Obligatoire pour beaucoup de métiers, marché en croissance.
Décennale BTP	1 800 à 12 000 €	10 à 18 % linéaire	Marché tendu (réticence des assureurs). Marges élevées une fois entré.
Assurance-vie	Versements variables	2 à 4 % précompté + 0,5 à 1 % linéaire	Capitalisation patrimoniale, devoir de conseil DDA Vie spécifique.

Trois stratégies de spécialisation

Stratégie 1 • Le généraliste IARD particuliers

Couverture auto + MRH + santé + emprunteur. Volume très élevé (200 à 500 contrats par an en année 2-3), revenu construit sur la masse. Forte récurrence linéaire. Avantage : trajectoire prédictible.

Inconvénient : concurrence des comparateurs en ligne (LeLynx, LesFurets, Assurland) et pression sur les marges.

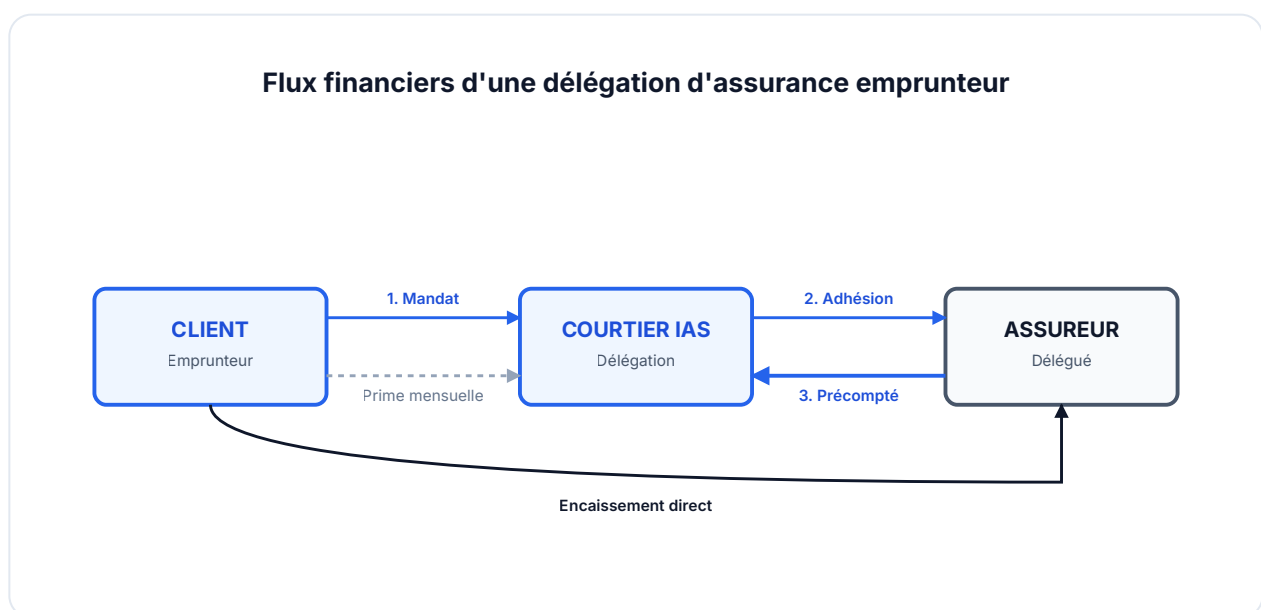
Stratégie 2 · Le spécialiste pro et entreprise

Focus MRP + RC Pro + décennale + santé collective. Volume moindre (30 à 80 dossiers par an en cible), tickets moyens 4 à 10 fois supérieurs. Vente plus technique, cycle plus long, mais récurrence très forte (taux de renouvellement >90 %). Avantage : marge horaire élevée. Inconvénient : barrière d'entrée commerciale, il faut prouver sa crédibilité auprès des dirigeants.

Stratégie 3 · La niche emprunteur et patrimoine

Focus assurance emprunteur (délégation + substitution loi Lemoine) et assurance-vie patrimoniale. Ticket élevé, précomptés importants à la souscription. Avantage : trésorerie rapide en année 1. Inconvénient : forte dépendance aux apporteurs (courtiers crédit, CGP, notaires) et exposition aux clawbacks en cas de résiliation client.

Flux financiers d'un dossier emprunteur



Commissions et trajectoire de revenus.

Linéaires contre précomptées, barème par segment, mécanique des clawbacks et trajectoire de revenus sur 36 mois. Tout ce qu'il faut comprendre pour calibrer un modèle économique viable.

Linéaires contre précomptées

Toute la mécanique économique d'un cabinet IAS repose sur la distinction entre commissions linéaires (versées chaque mois sur la durée du contrat) et précomptées (versées en une fois à la souscription).

Commissions linéaires

Sur la plupart des contrats IARD (auto, MRH, santé, MRP, RC Pro), l'assureur verse au courtier un pourcentage de la prime annuelle, chaque année pendant toute la durée du contrat. Exemple : 12 % de commission linéaire sur une MRH à 350 € génère 42 € par an, autant chaque année que le contrat reste actif. Sur 5 ans, c'est 210 €. La mécanique récompense la fidélisation.

Commissions précomptées

Sur l'assurance-vie (versements en unités de compte), l'assurance emprunteur (sur prêt long) et certains contrats prévoyance dirigeants, l'assureur verse au courtier une commission équivalente à 60 à 120 % des commissions linéaires des premières années, en une seule fois à la signature. Avantage : impact trésorerie immédiat. Inconvénient : si le client résilie dans les 5 à 8 années suivantes, le courtier doit restituer une partie du précompté (clawback) au prorata.

Barème détaillé des commissions 2026

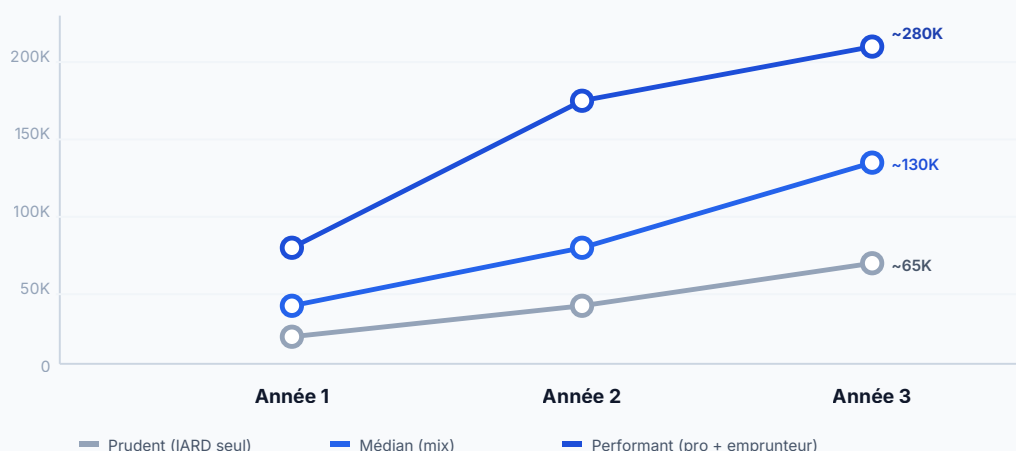
SEGMENT	COMMISSION	TYPE	EXEMPLE CHIFFRÉ
Auto particuliers	10 à 14 %	Linéaire	Prime 650 € → 65 à 91 €/an
MRH	12 à 18 %	Linéaire	Prime 350 € → 42 à 63 €/an
Santé individuelle	8 à 12 %	Linéaire	Prime 1 200 € → 96 à 144 €/an
Prévoyance individuelle	15 à 25 %	Linéaire	Prime 900 € → 135 à 225 €/an
Assurance emprunteur	15 à 30 %	Précompté	Prime totale 18 K€ → 2,7 à 5,4 K€
MRP	15 à 22 %	Linéaire	Prime 3 200 € → 480 à 700 €/an
RC Pro	12 à 20 %	Linéaire	Prime 1 100 € → 132 à 220 €/an
Décennale BTP	10 à 18 %	Linéaire	Prime 4 500 € → 450 à 810 €/an
Assurance-vie versement	2 à 4 %	Précompté	Versement 50 K€ → 1 à 2 K€
Assurance-vie encours	0,5 à 1 %	Linéaire	Encours 200 K€ → 1 à 2 K€/an

Trajectoire de revenus sur 36 mois

La progression dépend de trois variables : le segment de spécialisation, le mix linéaire/précompté, et la qualité du portefeuille apporteurs. Trois scénarios calibrés sur des courtiers IAS réels.

Revenu brut annuel IAS selon scénario

Évolution sur 3 ans, primo-entrepreneur sans portefeuille préexistant



PÉRIODE	SCÉNARIO PRUDENT	SCÉNARIO MÉDIAN	SCÉNARIO PERFORMANT
Mois 1-6	0 à 4 000 €	3 à 12 K€	8 à 25 K€
Mois 7-12	8 à 18 K€	20 à 38 K€	35 à 70 K€
Année 2	30 à 50 K€	60 à 95 K€	130 à 220 K€
Année 3	55 à 85 K€	100 à 160 K€	220 à 380 K€

L'avantage structurel de l'IAS sur le crédit : **en année 3, 60 à 75 % du revenu provient des commissions linéaires sur le portefeuille**, indépendamment de la production de l'année. Le revenu devient prévisible et le portefeuille est cessible (2 à 4 fois la commission annuelle).

Les six leviers qui font la différence

- 1. La spécialisation par segment.** Le généraliste plafonne plus tôt qu'un spécialiste. Les courtiers IAS les plus rentables se positionnent sur 2 à 3 segments cohérents (par exemple : MRP + RC Pro + décennale ; ou emprunteur + santé collective + prévoyance dirigeants).
- 2. La récurrence du portefeuille.** Un contrat IARD reconduit chaque année génère du revenu sans nouveau coût d'acquisition. Mesurer et travailler le taux de rétention est plus rentable que la pure acquisition.
- 3. La sélection des compagnies partenaires.** Travailler avec 5 à 8 compagnies bien maîtrisées (et non 20 partenaires inactifs) est ce qui fait la qualité d'un cabinet.

4. **Le devoir de conseil documenté.** En cas de contrôle ACPR ou de litige, la qualité de la fiche conseil DDA fait toute la différence entre sanction et conformité.
5. **Le multi-équipement.** Un client équipé de 3 contrats reste 4 fois plus longtemps qu'un client mono-contrat. Le cross-sell est la clé du LTV.
6. **La sortie par cession du portefeuille.** Un portefeuille mature de 1 M€ de commissions linéaires se cède 2 à 4 M€. La sortie patrimoniale doit être anticipée dès la création de la structure juridique.

Le devoir de conseil DDA.

La directive sur la distribution d'assurance (DDA) a renforcé en 2018 les obligations de conseil et de traçabilité. C'est le point qui pèse le plus dans les contrôles ACPR. Maîtriser sa mécanique conditionne la solidité juridique de chaque contrat distribué.

Le socle DDA en quatre étapes

Directive 2016/97, articles L. 521-1 à L. 521-6 du Code des assurances, articles R. 521-1 à R. 521-5

La DDA impose à tout distributeur d'assurance, dont l'IAS, une démarche structurée en quatre étapes successives, à documenter par écrit pour chaque contrat distribué.

1

Recueil des exigences et besoins (REB)

Identifier la situation personnelle ou professionnelle du client, ses contrats existants, ses objectifs, ses contraintes budgétaires. Le REB doit être suffisamment détaillé pour fonder une recommandation. Format type : questionnaire écrit signé par le client.

2

Analyse des produits disponibles

Examiner les contrats proposés par les compagnies partenaires, comparer leurs garanties, exclusions, franchises, tarifs. Cette analyse doit être documentée. En cas de courtage non lié, mentionner que vous travaillez sur un nombre suffisant de contrats pour permettre une recommandation pertinente.

3

Recommandation motivée par écrit

Formaliser une recommandation argumentée : quel contrat, pourquoi, en quoi il répond aux besoins identifiés à l'étape 1. Mentionner les alternatives écartées et les raisons. C'est ce document, signé par le client, qui constitue la "fiche conseil DDA".

4

Information précontractuelle et mise en garde

Remise des documents précontractuels (IPID, conditions générales, tableau de garanties). Alerte sur les exclusions principales, la franchise, les délais de carence. Conservation des justificatifs de remise pendant 5 ans après la fin du contrat.



SANCTIONS ENCOURUES

L'absence de fiche conseil DDA constitue le motif principal des sanctions ACPR contre les IAS depuis 2019. Amendes documentées : **5 K€ à 100 K€** pour un courtier individuel selon les cas, jusqu'à **10 M€** pour une personne morale (article L. 612-39 du Code monétaire et financier). Cumul possible avec une suspension d'inscription ORIAS.

Modèle de fiche conseil DDA simplifié

TRAME · FICHE CONSEIL DDA

- 1. Identification du client** : nom, prénom, date de naissance, profession, situation familiale, adresse.
- 2. Exigences et besoins identifiés** : nature du risque à couvrir, contrats existants, objectifs (couverture minimale légale, optimisation budgétaire, garanties renforcées), contraintes (budget mensuel maximum, exclusions à éviter).
- 3. Analyse comparative** : 3 contrats étudiés, comparaison garanties / exclusions / franchises / prix. Tableau récapitulatif.
- 4. Contrat recommandé** : nom du produit, compagnie, justification au regard du REB. "Contrat retenu car il offre [garantie X], correspond au budget [Y €/mois], et exclut [risque Z] présent dans les alternatives."
- 5. Alternatives écartées** : 2 contrats étudiés mais non recommandés, avec motif (prix trop élevé, exclusion bloquante, garantie insuffisante).
- 6. Mise en garde** : exclusions principales du contrat retenu, franchises, délai de carence, conditions de résiliation.
- 7. Documents remis** : IPID, CG, tableau garanties, FIC, mandat de courtage. Date et signature client.

Devoir de conseil renforcé sur l'assurance-vie

Pour les contrats vie et capitalisation, la DDA impose un devoir de conseil renforcé qui combine deux régimes : celui des intermédiaires en assurance (Code des assurances) et celui des produits financiers (réglementation AMF par référence indirecte). En pratique, cela impose des éléments supplémentaires.

- **Connaissance et expérience financière du client** : évaluation par questionnaire MIFID-like.
- **Capacité à supporter les pertes** : tolérance au risque, horizon de placement, situation financière globale.
- **Adéquation des supports proposés** : justification du choix des unités de compte et de leur allocation.
- **Information sur les frais** : barème complet (frais d'entrée, gestion, arbitrage, mandat).
- **Mention des rétrocessions** : commissions perçues par le courtier sur le contrat.

Conservation et traçabilité

Tous les documents constitutifs du devoir de conseil DDA doivent être conservés pendant 5 ans après la fin du contrat (durée alignée sur la prescription de la responsabilité civile professionnelle de l'IAS). Format admis : papier ou électronique avec valeur probante (signature électronique qualifiée, horodatage, intégrité documentaire).



OUTIL OPÉRATIONNEL

Investissez dès le démarrage dans un CRM IAS spécialisé qui intègre la trame DDA (Conex, Linko, Inweo, MyOptimiz). Le coût (60 à 150 €/mois) est compensé par le temps gagné sur la rédaction de fiches conseil et la sécurité juridique en cas de contrôle. Bricoler des fiches Word ou Excel multiplie les risques d'oubli.

Conformité opérationnelle.

LCB-FT, RGPD, formation continue 15h annuelle, médiation. Les obligations qui font la différence entre un cabinet sanctionné par l'ACPR et un cabinet qui passe son contrôle sans incident.

LCB-FT, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Articles L. 561-1 à L. 561-50 du Code monétaire et financier, recommandations ACPR de juin 2018 mises à jour 2023

Les IAS sont des **personnes assujetties** à la LCB-FT (article L. 561-2, 2° du CMF). Cela impose quatre obligations cumulatives : identification du client, évaluation des risques, vigilance constante, déclaration de soupçon TRACFIN si nécessaire.

L'exposition réelle à la LCB-FT varie selon les segments. Les contrats d'assurance-vie, en particulier sur versements importants ou sortie en capital, font l'objet de l'attention principale du régulateur. Les contrats IARD particuliers sont à risque plus faible mais ne dispensent pas des obligations de base.

Le protocole opérationnel

1

Identification du client (KYC)

Pièce d'identité, justificatif de domicile, RIB. Pour personnes morales : Kbis récent, bénéficiaire effectif, statuts à jour. Conservation 5 ans après la fin de la relation.

2

Évaluation du risque

Grille interne classant chaque client en risque standard, renforcé ou simplifié. Facteurs de risque renforcé : PPE, résident pays à risque, versement atypique sur contrat vie, montant supérieur à 30 K€ en numéraire.

3

Vigilance renforcée

Pour les clients en risque renforcé : justificatifs supplémentaires (origine des fonds, structure de patrimoine), validation par le dirigeant, conservation des éléments motivant la décision.

4

Déclaration de soupçon TRACFIN

En cas de soupçon avéré, déclaration obligatoire via la plate-forme ERMES. Le secret professionnel est levé. La déclaration est confidentielle (interdiction d'en informer le client).

Formation continue 15h DDA

Article L. 521-1 du Code des assurances

La DDA impose à tout IAS la réalisation de **15 heures de formation continue par an**. Le contenu doit être en lien avec l'activité distribuée. Les justificatifs (attestations, programmes, signatures de présence ou logs e-learning) sont à conserver 5 ans.

Une partie importante du contenu doit couvrir : le devoir de conseil DDA, l'évolution réglementaire, les produits distribués, la LCB-FT. Plusieurs associations professionnelles (Planète CSCA, ANACO-FI-IAS) proposent des programmes labellisés. Coût marché : 0 € (formations gratuites des compagnies partenaires) à 600 € par an pour des programmes spécialisés.

RGPD pour IAS

Le courtier traite des données personnelles sensibles (état civil, situation patrimoniale, état de santé pour la prévoyance et la santé). Il est **responsable de traitement** au sens du RGPD.

OBLIGATION	MODALITÉ CONCRÈTE
Registre des traitements	Document interne listant finalités, catégories de données, destinataires, durées. Modèle CNIL gratuit.
Information du client	Mention RGPD dans le mandat : finalité, base légale, durée, destinataires (compagnies nommées), droits.
Données de santé	Consentement explicite renforcé, accès restreint au seul personnel habilité, chiffrage obligatoire.
Sécurisation	Stockage chiffré, MFA obligatoire. Pas de transmission par mail non chiffré, en particulier pour les données médicales.
Durée de conservation	5 ans après la fin du contrat pour les obligations LCB-FT et la prescription civile.

Médiation de la consommation

Tout courtier IAS est tenu de proposer à ses clients particuliers l'accès à un dispositif de médiation gratuit. La médiation est généralement assurée par la Médiation de l'Assurance (mediation-assurance.org) pour les litiges sur contrats, ou par votre association professionnelle pour les litiges sur la relation de courtage.

Le nom et les coordonnées du médiateur compétent doivent figurer sur votre site web, vos CGV et le mandat signé. C'est un point que les contrôles ACPR vérifient systématiquement.

Sept erreurs qui coûtent cher.

Sept erreurs documentées par les sanctions ACPR et les retours d'expérience.
Mécanisme déclencheur, coût moyen, contre-mesure opérationnelle.

Erreur 1 · Absence de fiche conseil DDA

Mécanique. Un courtier IAS distribue des contrats sans formaliser le recueil des exigences et besoins, ou avec une fiche conseil trop générique. Le client subit un sinistre mal couvert et reproche le défaut de conseil.

Coût documenté. Sanctions ACPR de 5 K€ à 100 K€ sur des cas individuels (décisions consultables sur acpr.banque-france.fr). En civil, condamnation à indemniser le sinistre non couvert (5 K€ à 200 K€ selon la nature du risque).

Contre-mesure. Trame DDA standardisée, validation systématique avant émission du contrat, signature client obligatoire, archivage 5 ans.

Erreur 2 · Encaisser sans garantie financière

Mécanique. Le courtier accepte un chèque de prime sans avoir souscrit de garantie financière. Le client réclame le remboursement (rétractation, contrat non transmis). Litige et signalement ACPR.

Coût documenté. Mise en demeure, garantie financière rétroactive, risque de suspension d'inscription ORIAS en cas de récidive.

Contre-mesure. Soit modèle sans encaissement (paiement direct du client à l'assureur), soit souscription d'une garantie financière conforme dès le premier encaissement.

Erreur 3 · Ignorer la loi Lemoine sur l'emprunteur

Mécanique. Un courtier ne propose pas systématiquement la délégation d'assurance emprunteur ou la substitution loi Lemoine à un client en bonne santé sous contrat groupe. Le client découvre la possibilité après et réclame.

Coût documenté. Sur un crédit de 250 K€ sur 20 ans, l'écart entre assurance groupe et délégation peut atteindre 10 à 18 K€. Le client peut réclamer cette somme en dommages-intérêts pour défaut de conseil.

Contre-mesure. Intégrer systématiquement une comparaison emprunteur dans la fiche conseil, même si le client n'en fait pas la demande.

Erreur 4 • Multiplier les compagnies sans les maîtriser

Mécanique. Un courtier IAS signe 15 conventions compagnies dans ses 3 premiers mois. Il ne connaît pas les barèmes, exclusions et conditions de souscription. Sinistres mal anticipés, refus de prise en charge, réputation dégradée.

Coût documenté. Impact direct sur le revenu (30 à 50 % de revenus en moins en année 1) et sur la réputation. Perte d'apporteurs clés.

Contre-mesure. Démarrer avec 5 à 8 compagnies bien maîtrisées couvrant les segments visés. Étoffer par croissance organique selon les besoins du portefeuille.

Erreur 5 • Documentation LCB-FT inexistante

Mécanique. Le courtier fait son travail KYC mais ne formalise rien par écrit. Contrôle ACPR. Pas de procédure écrite, pas de grille de classification des risques, pas de traces de vigilance renforcée. Sanction.

Coût documenté. Sanctions ACPR de 5 K€ à 100 K€ pour des cabinets individuels selon les cas (décisions 2022 et 2023 sur [acpr.banque-france.fr](https://www.acpr.banque-france.fr/)).

Contre-mesure. Dès le démarrage : procédure interne LCB-FT écrite, fiche KYC standardisée, grille de classification des risques. Modèles disponibles auprès de votre association.

Erreur 6 • Non-réalisation de la formation continue 15h DDA

Mécanique. Le courtier néglige la formation continue annuelle, ou la réalise sans conserver les justificatifs. Lors d'un contrôle ACPR, il ne peut produire les attestations exigées.

Coût documenté. Avertissement ACPR au minimum, amende administrative en cas de manquement répété, suspension d'inscription ORIAS dans les cas graves.

Contre-mesure. Planifier les 15h en début d'année, conserver toutes les attestations dans un dossier dédié, privilégier les formations labellisées par l'association professionnelle.

Erreur 7 • Mauvaise gestion des clawbacks

Mécanique. Le courtier perçoit des précomptés importants sur emprunteur ou vie sans provisionner. Un client résilie dans les 5 ans. Le clawback retombe et grippe la trésorerie.

Coût documenté. Crise de trésorerie pouvant atteindre 30 à 60 % du revenu mensuel sur plusieurs mois. Cas réels documentés de cabinets contraints à la cessation d'activité.

Contre-mesure. Provisionner 30 % des précomptés sur un compte séparé, suivre les taux de chute par compagnie, privilégier les contrats à faible taux de churn (emprunteur sur prêt long, prévoyance dirigeants).

Plan d'action 90 jours.

Feuille de route semaine par semaine pour passer de la décision à votre premier contrat signé. Suivie d'une FAQ technique répondant aux 12 questions les plus fréquentes.

Semaines 1 à 4, préparation et formation



Semaine 1

Demande du bulletin n° 3 (cjn.justice.gouv.fr, gratuit, 5 à 10 jours). Choix du statut juridique. Évaluation du fonds de roulement personnel disponible.



Semaine 2

Sélection de l'organisme de formation IAS 150h. Souscription et démarrage. Lecture des articles L. 511 à L. 521 du Code des assurances.



Semaines 3-4

UV1 (Savoirs généraux, 56h). Identification du segment cible. Étude de marché local.

Semaines 5 à 12, finalisation et structuration



Semaines 5-7

UV2 + UV3 (Prévoyance Santé 24h, Vie capitalisation 24h). Création de la société. Ouverture compte bancaire pro.



Semaines 8-9

UV4 (Contrats collectifs, 16h). Souscription RC Pro IAS (3 devis comparés). Adhésion à l'association professionnelle.



Semaine 10

UV5 (Biens et responsabilité, 30h). Choix du modèle (avec ou sans encaissement). Si encaissement, souscription garantie financière.



Semaine 11

Révision intensive. Passage de l'examen final 100 questions, seuil 70 %. Réception de l'attestation.

**Semaine 12**

Constitution du dossier ORIAS complet. Dépôt en ligne, paiement 25 €.

Semaines 13 à 20, lancement commercial

**Semaines 13-14**

Réception du numéro ORIAS catégorie courtier. Signature des premières conventions avec 5-8 compagnies sur le segment cible.

**Semaines 15-16**

Construction des outils : site web, CRM IAS spécialisé, modèles de mandat et fiche conseil DDA, procédure LCB-FT écrite.

**Semaines 17-18**

Phase prospection : ciblage des apporteurs (courtiers crédit, CGP, experts-comptables, agences immobilières). 25 contacts ciblés.

**Semaines 19-20**

RDV apporteurs, formalisation des partenariats. Premier devis émis.

Semaines 21 à 36, montée en charge

**Semaines 21-24**

3 à 6 devis émis par semaine. Premier contrat signé. Documentation DDA et LCB-FT en place pour chaque dossier.

**Semaines 25-30**

Première commission encaissée. Démarrage du portefeuille IARD. Premiers contrats emprunteur ou pro signés.

**Semaines 31-36**

5 à 12 contrats / mois en flux régulier. Premier événement réseau apporteurs. Sollicitation systématique d'avis Google. Bilan semestriel.

Foire aux questions

? Peut-on être IAS en parallèle d'une activité salariée ?

Oui, sous trois conditions : absence de clause d'exclusivité, absence de conflit d'intérêt, respect du cumul d'activités. C'est la voie la plus prudente pour démarrer, en particulier sur les segments IARD particuliers où les premiers contrats arrivent vite.

? Peut-on cumuler IAS et IOBSP (crédit) ?

Oui, et c'est même fortement recommandé. Le crédit immobilier appelle naturellement la délégation d'assurance emprunteur. Voir notre guide combiné IOBSP + IAS pour les synergies opérationnelles.

? Combien de temps pour obtenir le numéro ORIAS catégorie courtier ?

Délai officiel : 1 à 2 mois selon la complétude du dossier. En pratique, un dossier conforme est validé en 4 à 6 semaines.

? L'attestation IAS Niveau 1 est-elle reconnue à l'étranger ?

Non, c'est une certification française. L'exercice dans un autre pays européen nécessite l'enregistrement local. Possible via le passeport européen (LPS / LE) sous conditions strictes.

? Combien gagne réellement un courtier IAS en année 1 ?

Fourchette réaliste pour un primo-entrepreneur sans portefeuille préexistant : 15 à 50 K€ de revenu brut sur les 12 premiers mois selon le mix segments retenu. La trajectoire devient significative en année 2-3 grâce à la récurrence linéaire.

? Faut-il privilégier le modèle avec ou sans encaissement ?

Pour démarrer, le modèle sans encaissement (paiement direct du client à l'assureur) évite la garantie financière obligatoire et simplifie la conformité. Sur les segments entreprise et collective, le mandat de gestion avec encaissement devient incontournable et justifie le coût.

? L'ACPR contrôle-t-elle les IAS indépendants ?

Oui, activement. Plus de 350 contrôles annuels sur les IAS depuis 2020. Cibles prioritaires : courtiers sans fiche conseil DDA, dossiers d'assurance-vie litigieux, défauts de procédure LCB-FT, formation continue non documentée.

? Faut-il un local commercial physique ?

Non. La majorité des courtiers IAS exercent en domicile, à distance ou en coworking. Le siège social peut être domicilié chez vous. Un local devient pertinent au-delà de 3 collaborateurs ou pour développer une niche locale entreprise.

? Comment se compare le métier IAS au courtage en crédit ?

Cycle de vente plus court (auto, MRH : quelques jours ; collective : 2-4 mois), commission unitaire plus faible mais récurrence linéaire qui construit un revenu structurel en 18-24 mois. Le portefeuille IAS est cessible, contrairement à l'activité crédit.

? Quelles sont les obligations de formation continue ?

15 heures par an minimum (article L. 521-1 du Code des assurances), à documenter par justificatifs conservés 5 ans. Sujets imposés : DDA, devoir de conseil, LCB-FT, évolutions réglementaires.

? Peut-on revendre un portefeuille IAS ?

Oui, et c'est l'un des avantages structurels du métier. Un portefeuille mature se cède entre 2 et 4 fois la commission annuelle récurrente, selon la qualité (taux de chute, mix segments, dépendance à un apporteur unique).

? Quand passer de micro-entreprise à société ?

Trois déclencheurs : approche du plafond CA (77 700 € en 2026), volonté de capitaliser le portefeuille, besoin de crédibilité face à des compagnies et entreprises clientes. Pour l'IAS, la SASU dès le début se justifie souvent par la nature cessible du portefeuille.

★ Et maintenant

Passez à l'étape suivante : la **formation**.

Vous savez ce qu'implique le métier. Une attestation IAS Niveau 1 conforme est la première brique opérationnelle. C'est ce que nous faisons, et ce que nous faisons bien.

FORMATION FORMACOURTAGE

IAS Niveau 1 • 150h conformes

399 €

ou 3× 133 € sans frais

- ✓ Programme strictement conforme à l'arrêté du 26 septembre 2018
- ✓ E-learning intégral, accès immédiat 24h/24, durée libre 6 mois
- ✓ Livret de stage et attestation de capacité IAS Niveau 1 fournis
- ✓ Examen final 100 questions, seuil 70 %, repassage gratuit
- ✓ Modèles inclus : mandat, fiche conseil DDA, procédure LCB-FT
- ✓ Garantie satisfait ou remboursé sous 14 jours

Devenir courtier • 399 € →

formacourtage.fr