

DOUBLE ACTIVITÉ CRÉDIT +
ASSURANCE

Crédit et assurance.

Le modèle hybride IOBSP + IAS. Synergies
opérationnelles, double inscription ORIAS, économie de
coûts, trajectoire de revenus combinés.

Crédit + assurance, le modèle hybride qui change l'équation économique.

Un courtier qui exerce les deux métiers gagne en moyenne 2,3 fois plus qu'un courtier mono-activité, sur trois ans, avec des coûts structurels seulement 30 % plus élevés. La marge nette double.

Ce constat n'est pas commercial. Il découle d'une mécanique structurelle. Le crédit immobilier et l'assurance emprunteur sont vendus au même client, dans la même semaine, par le même geste commercial. La MRH et le MRP suivent naturellement chez les acquéreurs et les chefs d'entreprise. La prévoyance se vend à des dirigeants déjà engagés sur un prêt pro. Le client n'a pas envie de répéter sa situation à trois interlocuteurs différents. Le courtier qui couvre le périmètre devient son interlocuteur unique pour les questions financières.

À cela s'ajoute une logique économique structurelle. Le crédit génère un revenu ponctuel par dossier, sans récurrence. L'assurance génère un revenu linéaire qui se cumule année après année. Combiner les deux, c'est financer la prospection nouvelle par les commissions linéaires acquises, et construire un cabinet capitalisable, cessible en sortie.

Ce guide n'est pas la simple juxtaposition des guides IOBSP et IAS. Il aborde spécifiquement le modèle hybride : double inscription ORIAS, mutualisation des coûts (RC Pro, association pro, formation continue), parcours client unifié, pricing croisé, et trajectoire de revenus combinés sur 36 mois.

Lisez-le crayon en main. Une seule lecture ne suffit pas. Le modèle hybride se construit pendant 18 à 24 mois, et chaque chapitre de ce guide correspond à une décision opérationnelle à prendre à un moment précis du parcours.

Au sommaire

10 chapitres pour construire un cabinet hybride IOBSP + IAS rentable et conforme.

01

Pourquoi le modèle hybride

Synergies structurelles, comparaison économique, profil type du courtier hybride.

02

Cadre légal et double inscription

Statuts COBSP + courtier assurance, articulation ORIAS, formations cumulatives.

03

Le parcours client unifié

Du crédit immobilier à l'assurance emprunteur, MRH, prévoyance et au-delà.

04

Budget et mutualisation des coûts

RC Pro combinée, association unique, comptable, mutualisation outils, trésorerie 12 mois.

05

Pricing croisé et LTV client

Commission par client équipé, LTV sur 5 ans, multi-équipement et fidélisation.

06

Trajectoire combinée sur 36 mois

Scénarios chiffrés, mix crédit/assurance par année, point de bascule de la récurrence.

07

Conformité double activité

DDA + devoir de conseil IOBSP, LCB-FT unifiée, fiches conseil croisées, RGPD.

08

Réseau d'apporteurs commun

Agents immobiliers, notaires, CGP, experts-comptables : l'argumentaire hybride.

09

Sept erreurs spécifiques au modèle

Sur-équipement, conflits de marge, séquençement raté, négligence d'un segment.

10

Plan d'action 18 mois

Feuille de route phase par phase, déclencheurs de bascule, FAQ technique.

Pourquoi le modèle hybride.

Avant de plonger dans les statuts et les calculs, il faut comprendre pourquoi le modèle hybride change structurellement l'économie d'un cabinet de courtage. Synergies, complémentarité des cycles, capitalisation, sortie patrimoniale.

Cinq synergies structurelles

Le modèle hybride ne consiste pas à faire deux métiers parallèles. Il consiste à exploiter cinq synergies structurelles qui démultiplient la valeur de chaque dossier.

1

Le même geste commercial vend deux produits

Un courtier crédit qui boucle un dossier immobilier est en position naturelle pour vendre l'assurance emprunteur déléguée. Loi Lemoine oblige, le client est demandeur d'une comparaison. Sur 200 K€ sur 20 ans, la délégation représente 8 à 18 K€ d'économies pour le client, et 1,5 à 3,5 K€ de commission précomptée pour le courtier. Le ROI horaire du second appel client est imbattable.

2

La récurrence assurance finance la production crédit

Le crédit génère 100 % du revenu en flux : pas de récurrence, pas de portefeuille. L'assurance génère un revenu linéaire qui se cumule. À partir de l'année 2, les commissions linéaires assurance suffisent à couvrir les charges fixes du cabinet, ce qui rend la production crédit nouvelle entièrement marginale en bénéfice.

3

Le client devient captif via le multi-équipement

Un client équipé d'un seul contrat reste en moyenne 4,2 ans chez le même courtier. Un client équipé de 3 contrats reste 11,8 ans. Le LTV du client multi-équipé est 5 à 7 fois supérieur. C'est la raison pour laquelle les bancassureurs dominent : ils sont structurellement multi-équipés. Le courtier hybride peut concurrencer cette logique.

4

Les coûts fixes se mutualisent

Une seule RC Pro multi-activité, une seule adhésion association (ANACOFI ou CNCEF couvrent les deux), un seul comptable, un seul CRM, une seule structure juridique. La charge marginale de la seconde activité est de l'ordre de 30 à 40 % de la première.

5

La valorisation patrimoniale est démultipliée

Un portefeuille IAS mature se cède 2 à 4 fois la commission annuelle. L'activité IOBSP seule n'a quasiment aucune valeur de revente. Le modèle hybride permet de capitaliser le travail des années 1 à 5 en une plus-value de cession à 10 ans, là où le modèle crédit pur ne génère que du revenu courant.

Comparaison économique sur 36 mois

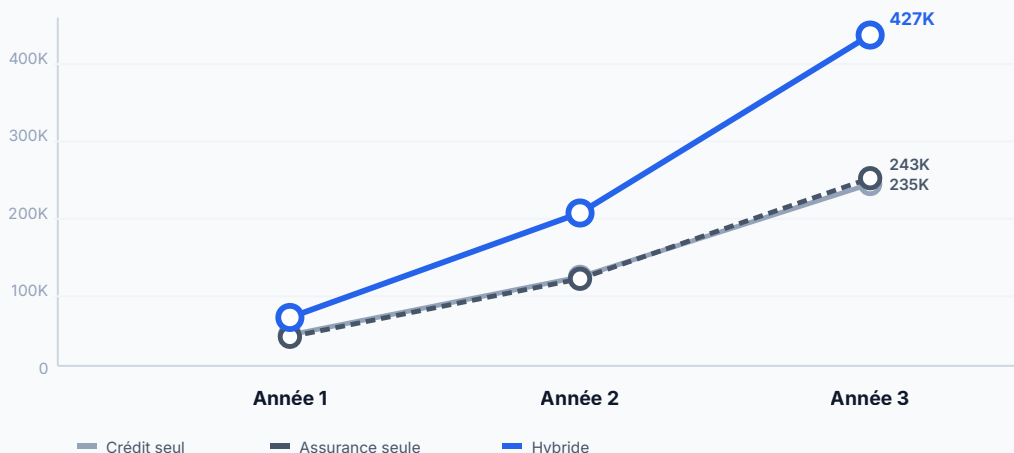
Les chiffres ci-dessous calibrent trois modèles : crédit seul, assurance seule, hybride. Hypothèses communes : primo-entrepreneur, sans portefeuille préexistant, IDF ou grande métropole régionale, scénario médian.

INDICATEUR	CRÉDIT SEUL	ASSURANCE SEULE	HYBRIDE
Revenu brut année 1	40 K€	38 K€	62 K€
Revenu brut année 2	75 K€	75 K€	135 K€
Revenu brut année 3	120 K€	130 K€	230 K€
Cumul 3 ans	235 K€	243 K€	427 K€
Coûts fixes annuels (an 3)	22 K€	24 K€	31 K€
Marge nette année 3	82 %	82 %	87 %
Valeur du portefeuille (an 3)	0	~220 K€	~380 K€
Patrimoine + cumul à 3 ans	235 K€	463 K€	807 K€

L'écart est massif : le modèle hybride génère 3,4 fois la richesse totale du modèle crédit seul à 3 ans, et 1,7 fois celle du modèle assurance seule. La synergie commerciale (vendre l'assurance emprunteur au moment du crédit) est ce qui fait la différence : elle accélère le démarrage assurance d'au moins 12 mois.

Trajectoire de revenus selon le modèle

Revenu brut cumulé sur 36 mois, scénario médian primo-entrepreneur



Le profil type du courtier hybride performant

Les courtiers qui réussissent le modèle hybride partagent un profil spécifique. Ce ne sont pas nécessairement les meilleurs vendeurs, mais ce sont les plus structurés.

- **Rigueur opérationnelle.** Le modèle exige le suivi simultané de cycles longs (crédit, 2 à 4 mois) et de cycles courts (auto, MRH, quelques jours). Sans CRM et sans discipline, le double cycle devient incontrôlable.
- **Goût pour les calculs.** Le multi-équipement implique de jongler entre TAEG, taux d'effort, primes annuelles, précomptés, taux d'usure, fiscalité de l'assurance-vie. Le profil "commercial pur" plafonne vite.
- **Vision patrimoniale.** Le modèle paye dans le temps long. Le courtier qui pense en "revenu mensuel" rate l'arbitrage stratégique. Celui qui pense en "valeur du portefeuille à 5 ans" capitalise.
- **Sens du conseil.** Le devoir de conseil DDA est l'arme du courtier hybride contre la concurrence des bancassureurs. C'est en se positionnant comme conseil indépendant qu'on justifie sa marge.



RECOMMANDATION STRATÉGIQUE

Si vous hésitez entre démarrer par le crédit, l'assurance ou les deux : commencez par **l'assurance IARD particuliers** (auto, MRH, santé) qui génère des commissions rapides et constitue un portefeuille, puis ajoutez le crédit immobilier en année 2 quand la base client existe. La séquence inverse (crédit d'abord, assurance ensuite) reste pertinente si vous avez déjà un réseau d'apporteurs immobilier.

Cadre légal et double inscription.

Deux statuts ORIAS, deux formations, deux régimes de devoir de conseil. Mais une seule structure juridique, une seule RC Pro multi-activité, et une seule procédure LCB-FT unifiée. La conformité du modèle hybride est plus simple qu'il n'y paraît, à condition de structurer dès le départ.

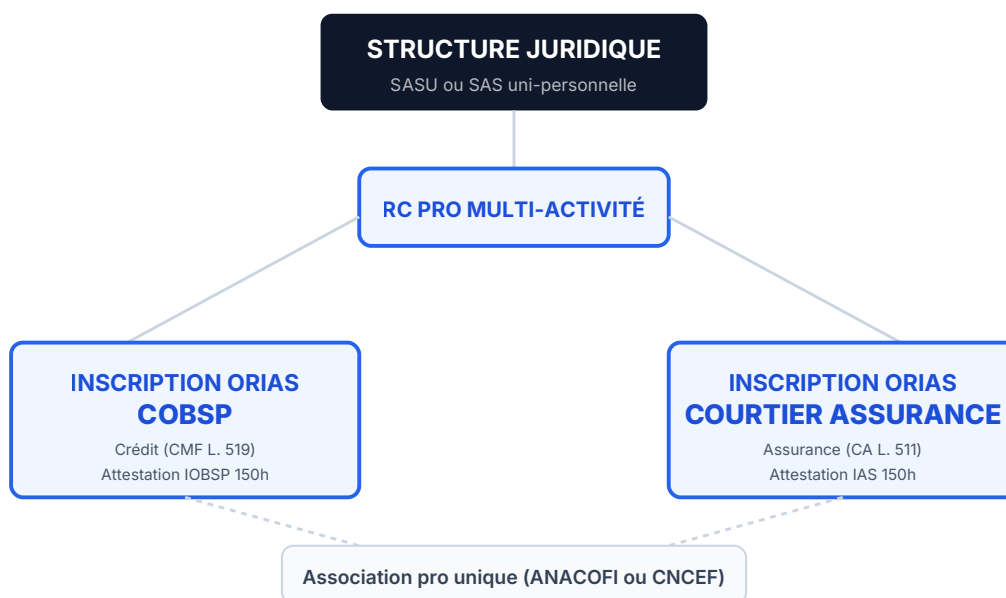
La double inscription ORIAS

Le modèle hybride suppose deux inscriptions distinctes auprès de l'ORIAS, dans deux registres séparés mais portés par la même structure juridique :

- **Catégorie COBSP** (courtier en opérations de banque et services de paiement) pour l'activité crédit, régie par les articles L. 519 et suivants du Code monétaire et financier.
- **Catégorie courtier d'assurance** pour l'activité IAS, régie par les articles L. 511 et suivants du Code des assurances.

Les deux inscriptions sont totalement indépendantes : honorabilité vérifiée séparément, capacité professionnelle vérifiée séparément, garantie financière déclarée séparément si l'encaissement existe sur l'une ou l'autre activité. En revanche, plusieurs éléments peuvent être mutualisés.

Architecture d'un cabinet hybride IOBSP + IAS



Les formations cumulatives, 300 heures au total

Le modèle hybride nécessite les deux attestations : IOBSP Niveau 1 (150h) et IAS Niveau 1 (150h), soit 300 heures de formation initiale. Aucune équivalence n'existe entre les deux, sauf pour les diplômés d'enseignement supérieur en banque-assurance (qui peuvent justifier les deux par voie de diplôme).

FORMATION	HEURES	COÛT MARCHÉ	QUAND LA FAIRE
IOBSP Niveau 1	150 h	399 à 1 200 €	Avant le démarrage crédit (semaines 1-12)
IAS Niveau 1	150 h	399 à 1 500 €	En parallèle ou immédiatement après (semaines 8-20)
Total formation initiale	300 h	798 à 2 700 €	Cumul possible en 4 à 6 mois

En pratique, le double parcours se fait en 4 à 6 mois calendaires en e-learning, à raison de 12 à 15 heures de travail par semaine. Plusieurs organismes proposent un parcours couplé avec une légère remise (5 à 15 %) pour la souscription des deux formations en même temps.

! ATTENTION À LA SÉQUENCE

Ne tentez pas de passer les deux examens dans la même semaine. Les programmes se chevauchent partiellement (LCB-FT, RGPD, médiation) mais les contenus techniques sont profondément distincts. Espacez les examens de 4 à 6 semaines pour permettre l'assimilation. Les deux examens comportent 100 questions avec un seuil de réussite de 70 %.

Formation continue cumulative

Le courtier hybride est soumis aux deux régimes de formation continue, mais ils peuvent se mutualiser intelligemment.

OBLIGATION	HEURES / AN	BASE LÉGALE	MUTUALISATION POSSIBLE
Formation continue IOBSP	7 h	Art. R. 519-15 CMF	Tronc commun (LCB-FT, RGPD) communalisable
Formation continue IAS (DDA)	15 h	Art. L. 521-1 CA	Tronc commun (LCB-FT, RGPD) communalisable
Total minimum sans mutualisation	22 h	—	Cumul si suivis séparément
Avec mutualisation tronc commun (5h)	17 h	Recommandation associations	Économie 5 heures et budget

La structure juridique optimale

Pour un cabinet hybride, le choix du statut juridique doit anticiper la valorisation patrimoniale. Le portefeuille IAS étant cessible et le portefeuille IOBSP étant attaché au courtier personne physique, la structure doit permettre de logger la valeur dans une entité revendable.

STATUT	ADAPTÉ AU MODÈLE HYBRIDE ?	COMMENTAIRE
Micro-entreprise	Non	Plafond 77 700 € atteint en 18 mois sur modèle hybride médian. Pas de capitalisation.
EI	Marginal	Option IS possible mais pas de capitalisation du portefeuille.
EURL	Bon	Statut TNS, comptabilité commerciale, capitalisation possible mais image moins société.
SASU	Optimal	Statut assimilé salarié, dividendes hors charges sociales, image société, cession facile.
SASU + holding	Pour les ambitieux	Holding patrimoniale qui détient la SASU. Optimisation cession et succession à 5+ ans.



RECOMMANDATION PATRIMONIALE

Pour un cabinet hybride avec ambition à 5-10 ans, la **SASU créée dès le démarrage**, éventuellement détenue par une holding patrimoniale dès l'année 2-3, est la structure de référence. Le coût supplémentaire (1 000 à 1 500 € par an) est compensé par l'économie sur les charges sociales (dividendes vs rémunération) et la facilité de cession.

Le parcours client unifié.

Le cœur opérationnel du modèle hybride : un seul rendez-vous client qui débouche sur 2 à 5 contrats. Du crédit immobilier à l'assurance emprunteur, à la MRH, à la santé, à la prévoyance dirigeant. Le séquençage qui maximise l'équipement.

Le parcours en 4 séquences

Un client qui pousse la porte pour un crédit immobilier représente 1,8 K€ de commission unique. Le même client, équipé sur l'ensemble du parcours hybride, génère 4,5 à 7 K€ sur la première année et 1,2 à 1,8 K€ de récurrence linéaire annuelle.

Séquence 1 · Le crédit immobilier (M0 à M3)

C'est le point d'entrée le plus fréquent pour un courtier hybride. Le client a un projet d'acquisition, contacte le courtier pour mettre les banques en concurrence. Sur 200 K€ sur 20 ans, la commission bancaire est de 1 400 à 2 400 €. Le cycle dure 8 à 14 semaines. Pendant ce cycle, le client communique toutes les informations qui serviront aussi à l'assurance.

Séquence 2 · L'assurance emprunteur (M1 à M3)

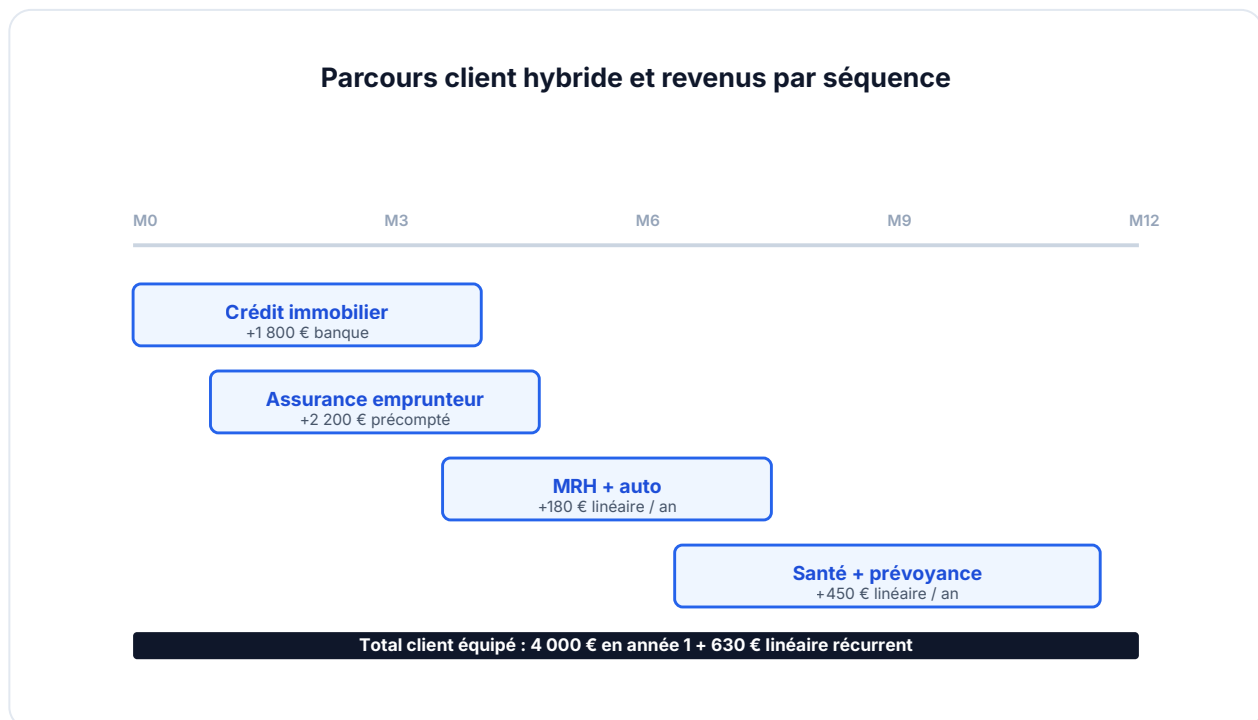
Parallèlement à la négociation bancaire, le courtier propose systématiquement une délégation d'assurance emprunteur. C'est la séquence clé du modèle : sur 200 K€ sur 20 ans, l'écart entre assurance groupe et délégation représente 8 à 18 K€ d'économie pour le client. La commission précomptée pour le courtier est de 1,5 à 3,5 K€. Le ROI horaire est très élevé : 2 heures de travail supplémentaires pour 2 K€ de revenu additionnel.

Séquence 3 · La MRH et l'auto (M3 à M6)

Une fois l'acquisition réalisée, le client a besoin d'une assurance habitation pour le nouveau logement. Le courtier en place est en position naturelle pour la proposer. Commission linéaire annuelle de 50 à 120 €. Possibilité d'ajouter le contrat auto (changement de domicile) pour 70 à 90 € supplémentaires. Récurrence sur 5 à 8 ans en moyenne.

Séquence 4 · La santé et la prévoyance (M6 à M12)

Le client devient un interlocuteur de confiance. Sur cette base, le courtier propose un audit de la couverture santé et prévoyance du foyer. C'est la séquence qui crée le multi-équipement complet et fidélise durablement. Commissions linéaires de 100 à 300 € sur chacun des contrats signés.



L'argumentaire commercial du parcours unifié

Le courtier hybride ne vend pas chaque produit séparément. Il vend une posture : celle d'un conseil financier unique qui couvre l'ensemble des besoins liés à l'acquisition immobilière et à la protection du foyer.

SCRIPT · PRÉSENTATION DU PARCOURS AU CLIENT CRÉDIT

"Maintenant qu'on a sécurisé votre financement, je voudrais qu'on prenne un quart d'heure pour regarder deux choses qui vont vous faire économiser significativement sur la durée du prêt."

"D'abord, l'assurance emprunteur. La banque vous propose son contrat groupe à [0,32 %] par an. Sur un prêt comme le vôtre, ça représente [12 000 €] sur 20 ans. Avec une délégation d'assurance que je vais aller chercher en concurrence, le tarif tombe entre [0,12 et 0,18 %]. C'est une économie réelle de [5 000 à 8 000 €] sur la durée. Et c'est votre droit depuis la loi Lemoine de 2022, sans aucune justification à fournir."

"Ensuite, votre nouvelle assurance habitation. La banque ou votre courtier actuel va vous proposer ça aussi, mais je peux vous comparer 3 ou 4 offres en parallèle. La différence avec un contrat type, c'est souvent 80 à 150 € par an, sur une garantie meilleure."

"On le fait en une seule fois avec les pièces que vous m'avez déjà transmises, ça vous fait gagner du temps."

La LTV par profil client

Tous les clients ne se valent pas. Un client jeune actif en première acquisition est moins rentable à 5 ans qu'un dirigeant d'entreprise patrimonial, mais plus rentable qu'un retraité acquéreur d'une résidence secondaire. Cartographie des LTV moyens observés.

PROFIL CLIENT	REVENU AN 1	RÉCURRENCE / AN	LTV À 5 ANS
Primo-accédant 30-35 ans, célibataire	3 200 €	280 €	~4 600 €
Couple 30-40 ans, primo-accédant avec enfant	4 800 €	520 €	~7 400 €
Investisseur LMNP 40-55 ans	3 500 €	420 €	~5 600 €
Dirigeant 45-55 ans, multi-équipement	7 200 €	1 200 €	~13 200 €
Couple senior 55+ résidence secondaire	2 800 €	220 €	~3 900 €

Ces chiffres conditionnent la stratégie d'acquisition. Pour un coût d'acquisition apporteur de 0 € (réseau) à 200 € (Google Ads), le ROI est massif sur les profils 2 et 4. Sur le profil 5, le ROI reste positif mais avec une marge plus serrée.

Budget et mutualisation des coûts.

Le coût marginal du second métier est faible. La plupart des charges fixes du cabinet (RC Pro, association, comptable, CRM, structure juridique) sont mutualisées entre les deux activités. Décomposition complète et calendrier de trésorerie.

Budget de lancement consolidé

Les postes ci-dessous concernent l'ensemble du cabinet hybride. La colonne "Mutualisé ?" indique si la charge couvre les deux activités ou s'il faut compter en double.

POSTE	BAS	HAUT	MUTUALISÉ ?
Formation IOBSP 150h	399 €	1 200 €	Non (spécifique crédit)
Formation IAS 150h	399 €	1 500 €	Non (spécifique assurance)
RC Pro multi-activité (an 1)	550 €	1 400 €	Oui (un seul contrat)
Garantie financière (si encaissement assurance)	800 €	2 500 €	Couvre les deux
Création de société (SASU)	350 €	600 €	Oui (une structure)
Adhésion ANACOFI ou CNCEF	450 €	600 €	Oui (multi-activité)
Inscriptions ORIAS (2 catégories)	50 €	50 €	Non (25 € x 2)
Outils digitaux (site, CRM hybride, e-sign)	300 €	1 000 €	Oui (CRM multi-métier)
Comptable (an 1)	1 000 €	1 800 €	Oui
Total budget hybride	4 298 €	10 650 €	Hors FdR personnel

L'économie réelle du modèle hybride par rapport à la somme des deux activités séparées est d'environ **30 % sur les coûts fixes**, soit 2 000 à 3 500 € par an dès l'année 2.

Comparaison hybride contre deux cabinets séparés

POSTE ANNUEL RÉCURRENT	2 CABINETS SÉPARÉS	CABINET HYBRIDE	ÉCONOMIE
RC Pro (deux contrats)	1 300 €	800 €	-500 €
Adhésion associations pro	650 €	450 €	-200 €
Comptable	2 400 €	1 500 €	-900 €
CRM et outils	1 800 €	1 100 €	-700 €
Formation continue (22h vs 17h mutualisé)	800 €	550 €	-250 €
Structure juridique (2 SASU vs 1)	1 200 €	600 €	-600 €
Total annuel	8 150 €	5 000 €	-3 150 €

Calendrier de trésorerie consolidé

Le calendrier de trésorerie du modèle hybride est plus favorable que celui des deux activités prises isolément, parce que l'assurance commence à générer des commissions dès M4-M5 (alors que le crédit attend M7-M9).

Cash flow consolidé d'un courtier hybride, mois 0 à 12

Cumul net en euros, scénario médian sans portefeuille préexistant



Point de bascule (cumul net positif) attendu : entre M9 et M11 dans le scénario médian, soit 2 à 3 mois plus tôt qu'avec une activité seule. C'est la mécanique des assurances IARD particuliers, dont la commission tombe dans les 30 jours suivant la signature, qui accélère le tunnel.



RÈGLE DE PRUDENCE

Le modèle hybride exige plus de capital initial qu'une activité seule : **fonds de roulement personnel de 10 000 à 20 000 €** selon votre situation francilienne ou régionale. Les premières commissions arrivent plus vite, mais les coûts initiaux (deux formations, double inscription ORIAS, RC Pro multi-activité, CRM spécialisé) sont plus importants. Ne sous-estimez pas la rampe de lancement.

Pricing croisé et LTV client.

Le multi-équipement transforme l'économie unitaire d'un client. Mécaniques de pricing croisé, calcul de la LTV par profil, et stratégie de fidélisation par contrat.

Le pricing croisé, principes

Le pricing croisé consiste à ajuster la rémunération demandée sur un produit en fonction de l'équipement total du client, pour maximiser le LTV global plutôt que la marge unitaire de chaque contrat.

Sur le crédit immobilier, un courtier peut facturer 1 % d'honoraires au client. Mais s'il sait qu'il va également équiper le client en assurance emprunteur (2 K€ précompté), MRH, santé et prévoyance (équivalent à 800 € la première année et 600 € linéaire par an ensuite), il peut renoncer à l'honoraire crédit. Bénéfice : un argument commercial puissant ("zéro frais de courtage crédit"), et une rémunération totale plus élevée sur 5 ans.

Modélisation chiffrée du pricing croisé

Cas type : couple 35 ans, primo-accédant, prêt 250 K€ sur 20 ans. Deux stratégies opposées.

ÉLÉMENT	STRATÉGIE A · MARGE UNITAIRE	STRATÉGIE B · CROSS-SELL
Honoraires crédit client	2 500 €	0 €
Commission banque crédit	1 750 €	1 750 €
Délégation assurance emprunteur	Non proposée	+2 300 €
MRH et auto (an 1)	Non proposée	+150 €
Santé et prévoyance (an 1)	Non proposée	+350 €
Revenu année 1	4 250 €	4 550 €
Récurrence linéaire annuelle	0 €	+500 €
Revenu cumulé 5 ans	4 250 €	7 050 €

L'écart est de +66 % de revenu cumulé sur 5 ans pour la stratégie cross-sell, malgré l'absence d'honoraires crédit. Cet écart augmente encore si le client renouvelle son crédit (rachat à 7-10 ans, où le courtier hybride est en première position grâce à la relation construite).

Le taux de transformation cross-sell

Tous les clients crédit ne s'équipent pas en assurance. Le taux de transformation dépend du moment où la proposition est faite, de la cohérence avec le profil, et de la qualité de l'argumentaire. Voici les taux observés sur un cabinet hybride mature.

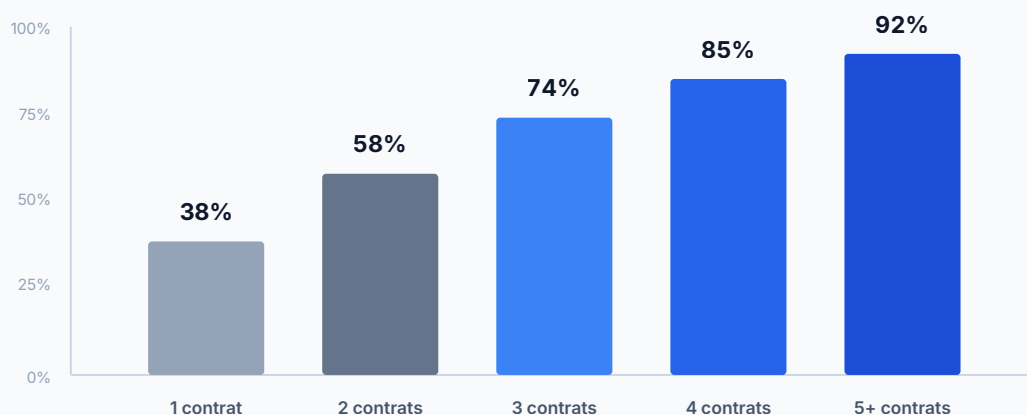
PRODUIT CROSS-SOLD	TAUX CONVERSION SUR CLIENTÈLE CRÉDIT	CONDITIONS DE SUCCÈS
Assurance emprunteur déléguée	55 à 75 %	Proposition systématique, devis avant signature banque
MRH	30 à 45 %	Proposition au moment du déblocage, comparaison avec contrat existant
Assurance auto	15 à 25 %	Triggers : changement de domicile, nouvelle voiture
Santé individuelle / collective	12 à 22 %	Audit à 3 mois après le déblocage
Prévoyance individuelle	8 à 18 %	Cible : revenus >70 K€, profession libérale, dirigeant
Assurance-vie	5 à 12 %	Cible : épargne disponible, projet patrimonial

Le multi-équipement et le taux de rétention

Le multi-équipement est l'antidote au churn. Un client mono-contrat est en moyenne 4 fois plus susceptible de partir qu'un client équipé sur 3 contrats ou plus.

Taux de rétention à 5 ans selon le nombre de contrats équipés

Pourcentage de clients toujours actifs au bout de 5 ans





KPI À SUIVRE

Le KPI central d'un cabinet hybride n'est pas le revenu mensuel, c'est **le nombre moyen de contrats par client actif**. À 1,2 contrat par client, le cabinet n'exploite pas le modèle. À 2,8 contrats par client, le modèle hybride atteint sa pleine performance. La cible à 24 mois est entre 2,5 et 3 contrats par client.

Trajectoire combinée sur 36 mois.

Trois scénarios chiffrés pour le modèle hybride : prudent, médian, performant. Mix crédit / assurance par année, point de bascule de la récurrence, ratios opérationnels clés.

Les trois scénarios hybrides

Les fourchettes ci-dessous couvrent 90 % des courtiers hybrides primo-entrepreneurs sans portefeuille préexistant. Hypothèses : statut SASU, agglomération de taille moyenne ou grande, 50 à 60 heures travaillées par semaine en année 1.

PÉRIODE	PRUDENT	MÉDIAN	PERFORMANT
Mois 1-6	3 à 10 K€	8 à 25 K€	18 à 45 K€
Mois 7-12	15 à 30 K€	30 à 55 K€	55 à 95 K€
Année 1 totale	25 à 45 K€	45 à 75 K€	75 à 140 K€
Année 2	55 à 85 K€	95 à 155 K€	160 à 280 K€
Année 3	85 à 130 K€	160 à 250 K€	280 à 480 K€
Cumul 3 ans	175 à 285 K€	320 à 510 K€	555 à 1 040 K€

Mix crédit / assurance par année

L'évolution du mix est l'indicateur central de la santé du modèle hybride. En année 1, la production crédit domine (cycles plus mûrs commercialement chez le primo-entrepreneur). En année 3, le portefeuille assurance prend le dessus grâce à la récurrence linéaire.

PÉRIODE	% CRÉDIT	% ASSURANCE FLUX	% ASSURANCE RÉCURRENT
Année 1	55 %	35 %	10 %
Année 2	38 %	30 %	32 %
Année 3	28 %	25 %	47 %
Année 5	22 %	18 %	60 %

L'objectif structurel est d'atteindre **50 % de récurrence linéaire d'ici l'année 4**. À ce seuil, le cabinet n'est plus dépendant de la production nouvelle pour couvrir ses charges fixes. Il peut basculer en mode "qualité plutôt que quantité", filtrer les dossiers en amont, refuser les dossiers risqués, augmenter la marge horaire.

Ratios opérationnels à suivre

INDICATEUR	AN 1	AN 2	AN 3
Nombre de clients actifs	25 à 50	80 à 150	180 à 350
Contrats moyens par client	1,4	2,1	2,7
Apporteurs actifs (≥ 2 dossiers/an)	3 à 6	8 à 14	15 à 28
Taux d'accord bancaire crédit	65 à 75 %	75 à 82 %	80 à 88 %
Taux cross-sell emprunteur sur crédit	35 à 50 %	55 à 70 %	65 à 80 %
Taux de rétention annuel	85 à 90 %	88 à 93 %	90 à 95 %

Le point de bascule en année 4

Un cabinet hybride bien construit atteint, à partir de l'année 4, un point de bascule structurel. À ce moment, trois choses changent simultanément :

- **Le revenu linéaire récurrent couvre l'ensemble des charges fixes du cabinet** (40 à 60 K€ par an pour un solo). Le courtier est en sécurité financière, même en cas de panne commerciale temporaire.
- **Le coût d'acquisition d'un nouveau client tombe vers zéro**. Les clients existants apportent les nouveaux (parrainage, bouche-à-oreille). Les apporteurs historiques continuent d'envoyer des leads sans effort de prospection.

- **La valorisation du cabinet devient significative.** À 4 ans, un portefeuille hybride médian se valorise entre 600 K€ et 1,2 M€ (2 à 4 fois la commission linéaire annuelle). C'est le moment où la sortie patrimoniale devient une option crédible.

Au-delà de cette bascule, les arbitrages stratégiques changent. Plutôt que de chercher à maximiser la production, le courtier peut investir dans la qualité de service, recruter un collaborateur, monter en gamme sur les segments patrimoniaux, ou structurer une transmission à 5-7 ans.

Conformité double activité.

Deux régimes de devoir de conseil cohabitent dans le cabinet hybride : celui des IOBSP (article L. 519-4-1 du CMF) et celui des IAS sous DDA (articles L. 521-1 et suivants du Code des assurances). Comment les articuler sans doublon ni faille.

Les deux régimes de devoir de conseil, comparaison

ÉLÉMENT	IOBSP (CRÉDIT)	IAS (ASSURANCE)
Base légale	Art. L. 519-4-1 CMF	Art. L. 521-1 à L. 521-6 CA (DDA)
Document précontractuel	FISE (immo) / FIPEN (conso)	IPID + CG
Recueil besoins client	Implicite (situation financière)	Explicite et formalisé (REB)
Recommandation motivée	Conseil oral suffisant si simple	Écrite obligatoirement, signée client
Mise en garde	Obligatoire si emprunt déraisonnable	Obligatoire systématique (exclusions, franchises)
Conservation	5 ans après fin contrat	5 ans après fin contrat

La fiche conseil unifiée du cabinet hybride

Plutôt que de tenir deux documents séparés, le cabinet hybride peut formaliser une fiche conseil unifiée qui couvre l'ensemble du parcours client (crédit + assurances équipées). Cette approche présente trois avantages : simplification opérationnelle, cohérence pour le client, et défense unifiée en cas de contrôle ACPR ou de litige.

TRAME · FICHE CONSEIL HYBRIDE

1. Identification du client et du foyer : état civil, profession, revenus, situation patrimoniale, contrats en cours.

2. Projet immobilier : nature, montant, durée, capacité d'emprunt analysée (TAEG, HCSF, reste-à-vivre).

3. Recommandation crédit : banque retenue, taux, frais, justification au regard du profil. Alternatives écartées.

4. Exigences et besoins assurance (REB DDA) : couverture emprunteur souhaitée, contrats existants (MRH, auto, santé, prévoyance), objectifs.

5. Recommandation assurance emprunteur : contrat retenu, économie chiffrée vs assurance groupe, alternatives écartées.

6. Audit des contrats existants : MRH, auto, santé, prévoyance. Recommandations de substitution ou de renforcement.

7. Mise en garde unifiée : risques crédit (taux variable, événements financiers), exclusions assurance principales.

8. Documents remis : FISE, mandat crédit, IPID + CG assurance, mandat de courtage assurance.

Date, signature client. Conservation 5 ans après la fin du dernier contrat.

LCB-FT unifiée

Les obligations LCB-FT s'appliquent aux deux activités. La bonne nouvelle : elles sont strictement identiques (mêmes articles L. 561 du CMF, mêmes seuils, même plate-forme de déclaration TRAC-FIN). Le cabinet hybride peut donc tenir une seule procédure LCB-FT, un seul registre KYC, et une seule grille de classification des risques.

L'examen des risques diffère légèrement selon l'activité : sur l'IOBSP, le risque principal porte sur l'origine des fonds (apport personnel) et la cohérence revenus-mensualité ; sur l'IAS, sur les versements atypiques en assurance-vie. Mais le canevas opérationnel (identification, classification, vigilance, conservation) est commun.



VIGILANCE RENFORCÉE CROISÉE

Le cabinet hybride doit être particulièrement vigilant sur les **opérations croisées atypiques** : par exemple un client qui souscrit un crédit immobilier et qui, dans la même semaine, place un capital significatif en assurance-vie d'origine non documentée. Le rapprochement des deux opérations est un signal classique de blanchiment par dissimulation, à examiner et documenter, voire à déclarer.

Formation continue mutualisée

Les obligations cumulent 22 heures de formation continue par an (7h IOBSP + 15h IAS DDA). Plusieurs associations professionnelles (ANACOFI, CNCEF Assurance) proposent des programmes mutualisés qui couvrent simultanément les exigences des deux régimes, sur la base d'un tronc commun (LCB-FT, RGPD, déontologie, médiation) auquel s'ajoutent des modules métier.

En pratique, un cycle de formation continue bien construit pour un courtier hybride se compose ainsi : 5 heures de tronc commun mutualisé, 7 heures de modules IAS spécialisés (DDA, évolution des produits), 5 heures de modules IOBSP (TAEG, HCSF, loi Lemoine), 5 heures libres au choix. Total : 22 heures, conformité réglementaire complète, et coût optimisé entre 350 et 700 € par an.

Réseau d'apporteurs commun.

L'argumentaire du courtier hybride face aux apporteurs est plus puissant que celui d'un mono-activité. Stratégie d'approche, scripts adaptés, et organisation du réseau commun.

L'argumentaire hybride face aux apporteurs

Pour un agent immobilier, un notaire ou un CGP, le courtier hybride représente un interlocuteur plus rentable qu'un courtier crédit seul, parce qu'il permet d'apporter une solution complète au client en un seul contact.

Pour l'agent immobilier

L'agent immobilier qui envoie un client à un courtier crédit seul prend le risque que le client doive ensuite chercher une MRH ailleurs (perte de continuité, mauvaise expérience). Avec un courtier hybride, l'agent peut promettre une solution intégrée : financement + assurance emprunteur + MRH du nouveau logement. C'est un argument de fidélisation client puissant pour l'agent.

Pour le notaire

Le notaire est attentif à deux choses : la sécurisation du bouclage financier (pour respecter le calendrier de signature) et la qualité de conseil donnée au client (pour préserver sa propre responsabilité). Le courtier hybride coche les deux : il sécurise le crédit ET il professionnalise la gestion des assurances émanant de la transaction.

Pour le CGP et l'expert-comptable

Le CGP voit dans le courtier hybride un partenaire complémentaire : il s'occupe de la dette (crédit) et de la protection (assurance), tandis que le CGP garde la main sur l'allocation patrimoniale (vie, défiscalisation, immobilier locatif structuré). Cette complémentarité débouche sur un échange réciproque de dossiers : le courtier envoie les clients en optimisation patrimoniale au CGP, le CGP envoie ses clients en projet de crédit au courtier.

Cartographie du réseau hybride cible

APPORTEUR	VOLUME CRÉDIT / AN	VOLUME ASSURANCE / AN	LOGIQUE
Agent immobilier	30 à 80 dossiers	25 à 65 contrats (MRH+emprunteur)	Volume + transformation très élevés
Notaire	5 à 20 dossiers	8 à 25 contrats	Dossiers haut de gamme, multi-équipement
CGP / patrimoine	5 à 15 dossiers	12 à 30 contrats (vie, prévoyance)	Échange réciproque crédit ↔ patrimoine
Expert-comptable	8 à 20 dossiers (pro)	15 à 35 contrats (RC Pro, MRP, prévoyance dirigeants)	Profil entreprise et libéral
Promoteur	20 à 50 dossiers	18 à 45 contrats	VEFA, volume prévisible
Conseillers RH	2 à 5 dossiers	5 à 15 contrats (santé collective)	Niche entreprise

Scripts de prospection adaptés au modèle hybride

SCRIPT · PREMIER APPEL AGENT IMMOBILIER HYBRIDE

"Bonjour [Prénom], je suis [Vous], courtier indépendant inscrit à l'ORIAS sur les deux registres : crédit et assurance. Je vous appelle parce que je travaille déjà avec [Nom d'une autre agence] et je cherche à étoffer mon réseau de partenaires sur [Ville/Quartier]."

"Ce qui me différencie d'un courtier crédit standard : sur chaque acquéreur que vous me confiez, je gère le financement mais aussi l'assurance emprunteur en délégation, et l'assurance habitation du nouveau logement. Du coup, votre client a un interlocuteur unique pour les questions financières liées à l'achat, et vous avez moins de risques de le perdre dans un parcours fragmenté."

"Avez-vous 20 minutes la semaine prochaine pour qu'on en discute autour d'un café ? Je vous montre les trois éléments concrets sur lesquels je peux faire la différence pour vos clients."

SCRIPT · APPROCHE CGP / EXPERT-COMPTABLE

"Bonjour [Prénom], je suis [Vous], courtier hybride inscrit à l'ORIAS sur les deux registres crédit et assurance. Je m'adresse à vous parce que je pense qu'on a un terrain de complémentarité intéressant à explorer."

"Concrètement : j'interviens sur les sujets de dette (crédit immobilier, regroupement) et de protection (assurance emprunteur, prévoyance, MRP pour vos clients dirigeants). Je laisse complètement de côté les sujets d'allocation patrimoniale et de défiscalisation, qui sont votre cœur de métier. Je vous propose un échange réciproque : je vous adresse mes clients pour leurs questions patrimoniales, vous m'adressez les vôtres pour leurs projets de financement."

"On peut se voir une fois pour cadrer ça concrètement, voir comment on s'articule sur des dossiers types, et démarrer en testant sur un ou deux clients ?"

L'animation du réseau commun

L'animation du réseau d'apporteurs d'un cabinet hybride suit la même logique que pour un mono-activité, mais avec une fréquence et une qualité supérieures (justifiées par le revenu généré par chaque apporteur).

- **Hebdomadaire** : message WhatsApp ou SMS d'information de marché aux 5 apporteurs les plus actifs (taux du moment, évolution des conditions assurance emprunteur, nouveaux produits).
- **Mensuel** : déjeuner physique avec un apporteur clé. Roulement sur 8 à 12 apporteurs principaux.
- **Trimestriel** : newsletter B2B (1-2 pages) avec les chiffres du trimestre et un focus thématique (loi Lemoine, HCSF, fiscalité vie).
- **Annuel** : événement de remerciement (cocktail, conférence, session de formation pour les apporteurs sur un sujet réglementaire). Budget 2 500 à 5 000 €. ROI 80 à 150 K€ sur l'année suivante.

Sept erreurs spécifiques au modèle.

Au-delà des erreurs classiques de chaque activité, le modèle hybride génère des risques spécifiques liés à la double casquette. Sept pièges documentés et leurs contre-mesures.

Erreur 1 · Sur-équiper le client sans en avoir le besoin

Mécanique. Le courtier hybride est tenté de proposer 4 ou 5 contrats à chaque client, même quand un seul ou deux correspondent à un vrai besoin. Le client se sent forcé, le devoir de conseil est mal respecté, et la conformité DDA est fragilisée.

Coût documenté. Sanction ACPR pour vente forcée ou défaut de conseil (5 K€ à 50 K€ documentés), churn massif après deux ans (taux de résiliation supérieur à 30 % au lieu de 8-12 % attendu).

Contre-mesure. Le multi-équipement doit être **justifié par les exigences et besoins recueillis**, pas par la volonté commerciale du courtier. Trace écrite REB systématique. Refus de souscription documenté quand le client n'en a pas le besoin.

Erreur 2 · Confondre les régimes de devoir de conseil

Mécanique. Le courtier applique la légèreté du conseil IOBSP (oral suffisant si dossier simple) à l'activité IAS, où la DDA impose un écrit systématique. À l'inverse, il applique la lourdeur DDA à l'IOBSP, ralentit ses dossiers sans nécessité.

Coût documenté. En cas de contrôle ACPR sur l'assurance, l'absence d'écrit DDA expose à une sanction administrative (5 à 100 K€). En contrepartie, le sur-formalisme côté crédit ralentit la production de 20 à 30 %.

Contre-mesure. Tenir deux trames distinctes (ou une fiche unifiée qui distingue clairement les deux blocs). Former régulièrement vos collaborateurs si vous en avez. Faire auditer la conformité par votre association professionnelle une fois par an.

Erreur 3 · Séquencer la vente à l'envers

Mécanique. Le courtier essaie de vendre l'assurance emprunteur APRÈS la signature de l'offre de prêt. Trop tard : le client est dans l'urgence de signer chez le notaire, n'a pas envie de complications, et accepte le contrat groupe de la banque.

Coût documenté. Perte d'environ 70 % des dossiers emprunteur potentiels. Sur un cabinet à 100 dossiers crédit par an, c'est 100 à 200 K€ de précompté manqué.

Contre-mesure. Proposer l'assurance emprunteur **en parallèle du montage crédit**, voire en amont, pour la présenter comme un avantage compétitif négocié par le courtier. Documenter dans le mandat de courtage que l'assurance fait partie du périmètre.

Erreur 4 · Négliger la partie assurance pour focaliser sur le crédit

Mécanique. Le courtier vient du crédit et trouve l'assurance secondaire. Il sous-investit le suivi des contrats, ne fait pas de cross-sell sérieux, et passe à côté de 60-70 % du potentiel hybride.

Coût documenté. En année 3, le cabinet ressemble à un cabinet crédit pur. La trajectoire est divisée par 2 par rapport au scénario médian hybride.

Contre-mesure. Bloquer 25 à 35 % du temps de travail sur l'activité assurance, même quand le crédit pousse. Suivi systématique du portefeuille IAS, audit annuel des contrats existants, KPI cross-sell par dossier crédit.

Erreur 5 · Mal gérer le conflit de marge sur l'emprunteur

Mécanique. La banque propose au courtier crédit une commission supplémentaire sur l'assurance groupe (50 à 200 €). Le courtier accepte et ne propose plus la délégation. Le client est lésé d'environ 10 K€ sur la durée du prêt.

Coût documenté. Action en responsabilité civile du client en cas de découverte (10 à 18 K€ de dommages-intérêts). Sanction disciplinaire de l'association professionnelle. Atteinte réputationnelle massive (avis Google négatifs, perte d'apporteurs).

Contre-mesure. Toujours proposer la délégation par défaut. Documenter le choix du client (qu'il opte pour le contrat groupe ou la délégation) dans la fiche conseil DDA. Refuser les commissions occultes des banques.

Erreur 6 • Doubler les fichiers et CRM par confusion

Mécanique. Le courtier hybride tient un CRM crédit et un CRM assurance séparés, ou pire, des fichiers Excel parallèles. Résultat : un même client existe dans deux bases, des relances ratées, des opportunités cross-sell perdues.

Coût documenté. Perte de productivité de 20 à 30 %, taux de cross-sell divisé par 2, expérience client dégradée.

Contre-mesure. Investir dans un **CRM hybride dès le démarrage** qui gère simultanément les deux activités (Coheris, Salesforce avec modules adaptés, ou solutions spécialisées comme Conex, Linko, MyOptimiz). Coût mensuel : 80 à 200 €, mais retour sur investissement en 2 à 3 mois.

Erreur 7 • Sous-estimer la charge mentale du double pilotage

Mécanique. Le courtier hybride suit simultanément 15-25 dossiers crédit (cycles 8 à 14 semaines) et 30-60 contrats assurance en cours de souscription ou de gestion. Sans discipline opérationnelle, c'est le burn-out.

Coût documenté. Cas réels documentés de cabinets contraints à la cessation d'activité ou au rétrécissement après 18-24 mois faute de discipline organisationnelle.

Contre-mesure. Routines de travail strictes (matinée crédit, après-midi assurance, ou inversement). Sourcing d'un assistant administratif dès que le revenu mensuel atteint 8-10 K€. Externalisation de tâches récurrentes (gestion sinistres simples, demandes de tarif).

Plan d'action 18 mois.

Le modèle hybride se construit en 18 à 24 mois. Feuille de route phase par phase, déclencheurs de bascule, et FAQ technique pour répondre aux questions les plus fréquentes.

Phase 1 · Préparation et formation (mois 1 à 6)

☐

Mois 1

Demande du bulletin n° 3. Choix du statut juridique (SASU recommandée). Évaluation du fonds de roulement personnel. Souscription en parallèle des deux formations (IOBSP + IAS).

☐

Mois 2-3

Formation IOBSP : Module 1 Tronc commun (60h) + Module 2 Crédit immo (40h). En parallèle, formation IAS : UV1 Savoirs généraux (56h, partiellement transférable avec le M1 IOBSP).

☐

Mois 4

Finalisation IOBSP : Modules 3 + 4 + 5 (50h). Examen final IOBSP, obtention attestation.

☐

Mois 5

Finalisation IAS : UV2 + UV3 + UV4 + UV5 (94h). Création de la SASU. Ouverture compte bancaire pro. Souscription RC Pro multi-activité.

☐

Mois 6

Examen final IAS. Obtention attestation. Adhésion à l'association professionnelle multi-activité (ANACOFI ou CNCEF). Dépôt double inscription ORIAS.

Phase 2 · Lancement commercial (mois 7 à 12)

☐

Mois 7

Réception des deux numéros ORIAS. Signature de 3 à 5 conventions bancaires (crédit) et 5 à 8 conventions compagnies (assurance) sur les segments prioritaires.

☐

Mois 8

Mise en place outils : site web hybride, CRM multi-activité, modèles de fiche conseil unifiée, procédure LCB-FT, mandat de courtage combiné.

☐ **Mois 9-10**

Phase prospection apporteurs (40 contacts ciblés, 12-15 RDV physiques). Démarrage commercial assurance IARD particuliers (cycles courts, premières commissions).

☐ **Mois 11-12**

Premiers dossiers crédit signés (montage en cours). Premières commissions assurance encaissées. Premier audit interne LCB-FT et DDA.

Phase 3 · Montée en charge (mois 13 à 18)

☐ **Mois 13-14**

Premiers dossiers crédit débloqués. Premières commissions bancaires encaissées. Cross-sell systématique sur chaque dossier crédit (emprunteur, MRH).

☐ **Mois 15-16**

Stabilisation du flux : 3-5 dossiers crédit par mois, 8-15 contrats assurance par mois. Atteinte du seuil de rentabilité opérationnelle.

☐ **Mois 17-18**

Bilan annuel. Recrutement éventuel d'un assistant administratif si revenu mensuel >10 K€. Premier événement réseau apporteurs. Audit conformité externe par l'association professionnelle.

Foire aux questions

? Peut-on démarrer par une seule activité et ajouter l'autre plus tard ?

Oui. La trajectoire la plus courante est de démarrer par l'activité où le réseau professionnel préexistant est le plus fort (souvent le crédit pour les anciens du secteur bancaire, l'assurance pour les anciens commerciaux). L'ajout de la seconde activité se fait typiquement en mois 12-18.

? Quel ordre privilégier entre les deux formations ?

Si vous démarrez les deux en parallèle, commencez par l'IOBSP qui présente un tronc commun M1 partiellement transférable avec l'UV1 Savoirs généraux IAS. Les deux examens ont la même structure (100 questions, seuil 70 %). Espacez les passages de 4 à 6 semaines pour permettre l'assimilation des contenus techniques.

? Le statut hybride est-il bien compris par les banques et compagnies ?

Oui. La double inscription ORIAS est parfaitement standard en France. Banques et compagnies signent des conventions qui prennent en compte le statut multi-activité, et certaines (Crédit Mutuel, Banque Populaire, Generali, AXA) proposent même des programmes partenariaux spécifiques pour les courtiers hybrides.

? Quelle est la principale source de revenu en année 1 ?

L'assurance IARD particuliers (auto, MRH, santé) qui génère des commissions dans les 30 jours suivant la signature. Cela alimente la trésorerie pendant que les dossiers crédit (cycles 2-4 mois) mûrissent.

? Quel est le revenu réaliste en année 1 pour un primo-entrepreneur ?

Fourchette médiane : 45 à 75 K€ de revenu brut sur les 12 premiers mois (contre 25 à 45 K€ sur un modèle crédit seul, et 30 à 55 K€ sur un modèle assurance seul). L'avantage hybride se renforce ensuite : 95 à 155 K€ en année 2.

? Faut-il un local commercial physique pour un cabinet hybride ?

Pas en année 1-2. Le travail se fait largement en visio et au domicile des apporteurs. Un local devient pertinent à partir de l'année 3-4, quand l'équipe atteint 2-3 personnes et qu'il faut recevoir certains clients haut de gamme (dirigeants, patrimoniaux).

? Peut-on cumuler IOBSP + IAS + CIF (conseil en investissement financier) ?

Oui, c'est même une stratégie patrimoniale courante pour les CGP. Cela ajoute une troisième formation (CIF, environ 60h) et une troisième inscription ORIAS. La logique d'unification des coûts fixes joue encore plus fort à trois activités.

? Quelle est la valeur de revente d'un cabinet hybride à 5 ans ?

Un cabinet hybride médian à 5 ans, avec un portefeuille de 200-300 clients équipés et un revenu récurrent annuel de 120-180 K€, se valorise entre 600 K€ et 1,5 M€ selon la qualité du mix segments, le taux de chute observé, et la dépendance à un apporteur unique.

? L'ACPR contrôle-t-elle plus sévèrement les cabinets hybrides ?

Non, mais elle vérifie l'absence de confusion entre les deux régimes. Sur 2024-2025, 12 % des contrôles ACPR portaient sur des cabinets multi-activité. Les points d'attention privilégiés : cohérence entre fiche conseil DDA et conseil crédit, traçabilité des recommandations croisées, procédure LCB-FT unifiée.

? Comment gérer la formation continue cumulée (22h par an) ?

Idéalement par votre association professionnelle multi-activité (ANACOFI ou CNCEF) qui propose des programmes mutualisés couvrant les deux régimes. Un cycle bien structuré permet de réaliser les 22h en 4 à 6 séances par an, pour un coût total de 350 à 700 €.

? Faut-il un comptable spécialisé en courtage hybride ?

Pas indispensable, mais utile. Un comptable familier des activités IOBSP et IAS optimise la gestion des précomptés assurance (provisionnement pour clawback) et le traitement TVA spécifique aux commissions (exonération partielle). Cabinets recommandés : ceux qui annoncent l'expertise CGP / courtage.

? Peut-on basculer d'un modèle crédit seul vers un modèle hybride en cours d'activité ?

Oui, c'est même une trajectoire très courante. Un courtier crédit en année 2-3 qui ajoute l'IAS bénéficie d'un avantage majeur : un portefeuille client existant à équiper en assurance. Le démarrage de l'activité assurance est généralement 2 à 3 fois plus rapide qu'un primo-entrepreneur partant de zéro.

★ Et maintenant

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

Vous comprenez l'équation du modèle hybride. Les deux attestations conformes IOBSP + IAS sont la première brique opérationnelle. Pack double formation à tarif préférentiel.

PACK FORMACOURTAGE

**IOBSP + IAS · 300h
conformes**

599 €

au lieu de 798 € · économie 199 €

- ✓ Programmes conformes arrêtés 18 juillet 2022 (IOBSP) et 26 septembre 2018 (IAS)
- ✓ E-learning intégral, accès immédiat 24h/24, durée libre 12 mois
- ✓ Deux livrets de stage et deux attestations de capacité fournis
- ✓ Examens finals IOBSP (70 %) et IAS (70 %), repassages gratuits
- ✓ Modèles inclus : mandat hybride, fiche conseil unifiée, procédure LCB-FT
- ✓ Garantie satisfait ou remboursé sous 14 jours

Démarrer le pack · 599 € →

formacourtage.fr

Édité par FormaCourtage · Prossur SAS · ORIAS n° 16 000 722 · contact@formacourtage.fr