



DOSSIER SALAIRES 2008

COURTIERS

L'alternance et le mérite

Bien qu'il s'agisse de commerçants inscrits au registre du commerce et des sociétés, les courtiers ne sont pas que des « vendeurs ». « Depuis deux ou trois ans, explique le directeur général d'Arca patrimoine, Jean-Claude Fillaud (responsable de 80 salariés et de plus de 250 mandataires), nous proposons une participation au bénéfice aux non-commerciaux, jusqu'à un mois et demi de salaire. Ce n'est pas littéralement pour qu'ils gagnent plus, mais c'est une façon de les faire s'intéresser à l'entreprise. Nous avons également un plan d'épargne entreprise : jusqu'à 700 €, l'entreprise abonde trois fois plus. »

La formation, désormais encouragée par les pouvoirs publics, est l'un des éléments d'une meilleure rémunération. Plus un salarié est qualifié, mieux il est payé. « Beaucoup ont acquis une compétence spécifique et ont en conséquence une rémunération supérieure : l'entreprise comme le salarié sont gagnants », commente Jean-Claude Fillaud.

C'est aussi un élément de confiance. Arca patrimoine a tissé un partenariat avec l'École supérieure d'assurances qui lui permet de recruter des personnes qui lui sont déjà connues et qui sont opérationnelles grâce à la formation en alternance. « Nous sommes alors prêts à faire un effort sur les rémunérations », reconnaît le DG d'Arca patrimoine.

On pourrait même dire que c'est réciproque, tant la culture dominante du courtage est centrée sur la performance personnelle : « Je ne procède qu'à des augmentations individuelles. L'augmentation collective intéresse surtout ceux qui sont sans espoir d'augmentation par le mérite », conclut Jean-Claude Fillaud. ●

M.V.



Le DG d'Arca patrimoine, Jean-Claude Fillaud, ne procède qu'à des augmentations individuelles. « L'augmentation collective intéresse surtout ceux qui sont sans espoir d'augmentation par le mérite. »

Un bonus fiscal pour les indépendants

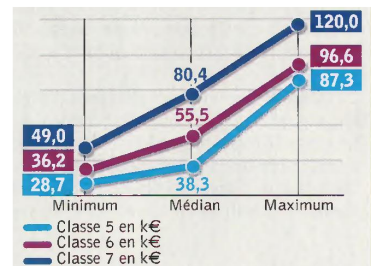
Il y existe une catégorie de collaborateurs du courtage dont la situation devrait s'améliorer grâce à l'État. La loi sur la modernisation de l'économie, qui s'appliquera en janvier 2009, devrait permettre aux mandataires de gagner plus. L'autoentrepreneur ne s'acquittera de ses charges sociales et impôts que sur ce qu'il gagne, avec un prélèvement libératoire forfaitaire au taux réduit de 23 % du chiffre d'affaires ainsi qu'une exonération de taxe professionnelle pendant deux ans. La condition pour bénéficier de ce statut est que le chiffre d'affaires dégagé par l'activité ne dépasse pas 32 000 €.

CADRE

INSPECTEUR COMMERCIAL dans un réseau de courtiers

SALAIRES

- Évolution salaire de base médian C7 **+5,5%**
- Salaire total C7 : **104,3 k€.**



MISSION Spécialiste de l'inspection commerciale chargé du contrôle des règles et normes de souscription, du suivi de l'activité, de l'animation et de l'accompagnement commercial du réseau de courtiers.

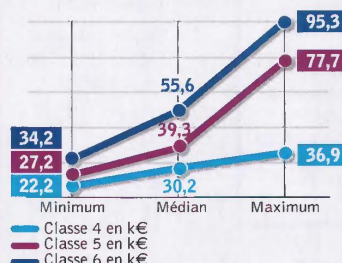
NIVEAU ET FORMATION Voir la classification FFSA dans l'encadré méthodologie, page 37.

AGENT DE MAÎTRISE OU CADRE

SOUSCRIPTEUR dans un réseau de courtiers

SALAIRES

- Évolution salaire de base médian C6 **+4,7%**
- Salaire total C6 : **63,4 k€.**



MISSION Spécialiste de la vente assurant l'analyse, la sélection et la tarification des risques (dans les limites définies par l'entreprise) permettant le développement commercial des produits par l'intermédiaire du réseau de courtiers ou au sein d'une société de courtage.

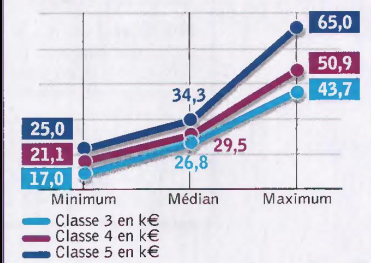
NIVEAU ET FORMATION Voir la classification FFSA en méthodologie, p. 37.

AGENT DE MAÎTRISE OU CADRE

GESTIONNAIRE DE SINISTRES dans un réseau de courtiers

SALAIRES

- Évolution salaire de base médian C3 **+3,9%**
- Salaire total C3 : **30 k€.**



MISSION Spécialiste du règlement de sinistres couvrant tout ou partie des activités relatives à l'instruction d'un sinistre dans une société de courtage.

NIVEAU ET FORMATION Voir la classification FFSA dans l'encadré méthodologie, page 37.