|  |  |
| --- | --- |
| Contexte réel ☐ Contexte simulé ☐ | Période / Date :  |
| **NOM DE L’ENTREPRISE :** | Adresse : |
| Service :  |
| **Situation de l’entreprise dans la filière** :*(cochez – plusieurs cases possibles)*☐Organisme d’assurance 🡪 type d’organisme (*SA SAM, M45, IP*) : ………….☐Courtier Grossiste☐Agent Général 🡪 compagnie : …………………..☐Courtier en assurance ☐Mandataire de la compagnie : ……………………☐Mandataire de l’intermédiaire : ….………………☐Service assurance d’une organisation *(collectivités territoriales, entreprise privée)*:Autre : ……………………………………………… | **Spécificités de l’activité de l’entreprise :***(cochez – plusieurs cases possibles)*□ Partenaires :🞎 Compagnies : 🞎 Courtiers grossistes :🞎 Courtiers 🞎 Agents□ Activité de courtage  **(***pour les agents généraux* **:** *Nom du courtage, % de CA) :*□ Autres : …………………………………..□ Souscription de contrats □ Gestion des contrats□ Règlement de sinistres :Seuil de délégation de sinistres : …………..………………………………………………Type de risques gérés en délégation : ……………………………………………………… |
| **Situation géographique :*** plan des locaux
* ou géolocalisation
* ou photo(s)
* les implantations
 | **Ressources humaines :** * Effectifs :
* Organigramme à insérer
* ou Services :…………………………………

…………………………………………………...* ou Collaborateurs : ……………..…………...

…………………………………………………… |

|  |
| --- |
| **Activité de l’entreprise** |
| **1-gamme de produits proposés à la vente** |
| **Produits d’assurance :** |
| **Assurances de dommages**  |
| 🞎 Particuliers :Assurance/protection des biens : | 🞎 Professionnels :Assurance/protection des biens  vie privée :Assurance/protection des biens vie professionnelle : | 🞎 Entreprises : |
| **Assurances de personnes** |
| Sante / prévoyance :🞎 Assurances collectives🞎 Assurances individuelles  | Epargne/ placements : 🞎 Particuliers :🞎 Professionnels :🞎 Assurances collectives🞎 Assurances individuelles | Retraite :🞎 Assurances collectives🞎 Assurances individuelles |
| **Produits autres que l’assurance :**  |
| **Indiquez les produits bancaires, financiers, autres commercialises :**  |
| **2-analyse de l’activité de l’entreprise** |
| * **Marchés ciblés :**
* **Positionnement de l’entreprise :**
 |
| * **Zone de chalandise :**
* **Etude de la concurrence (***Se limiter à 3 ou 4 concurrents significatifs)*
 |
| **Diagrammes ou tableaux d’analyse du portefeuille** *(exemples d’indicateurs de composition du portefeuille : nombre de contrats, % par catégorie de contrats (contrats auto, MRH, MRP, RC PRO, PJ, Santé, Gav, Prévoyance, Assurance vie) ; nombre de clients, typologie de la clientèle  (% de clients professionnels, clients particuliers, clients entreprises), (% clients monodétenteurs et/ou pluridétenteurs), nombre moyen de contrats par client, % ou nombre d’impayés, taux d’attrition, durée moyenne de détention d’un contrat…).* |
| **Chiffre d’affaires (***de l’agence, du cabinet de courtage, de l’entreprise* ***lorsque disponible*) :** **Taux de commissionnement (***selon les produits,* ***lorsque disponible*) :**  |
| **3- EVENTUELLEMENT, SPECIFICITES DU SERVICE** |
|  |