

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux dirigeants d'un cabinet de courtage d'assurance qui souhaitent mener une opération de croissance externe

PRÉREQUIS

Expérience de la gestion d'un centre de profit dans le courtage d'assurance

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

L'objectif de cette formation est de connaître les étapes clés d'un processus d'acquisition d'un cabinet de courtage, de savoir analyser une opportunité et négocier une offre.

FORMATEUR

Expert du courtage d'assurance ayant une véritable pratique des opérations de cession et d'acquisition

CONSULTEZ NOTRE PROCÉDURE D'ACCUEIL
DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



PROGRAMME

Actualités du marché du courtage : un secteur en forte concentration

Comment favoriser le succès d'une opération d'acquisition

I. DÉFINIR UN PROJET D'ACQUISITION :

Croissance externe : pourquoi faire ?

Le périmètre : quels enjeux ?

- La nature juridique du portefeuille de contrats
- Cession de fonds de commerce et cession des titres

Les questions clés (financement, équipe, conseils) : préparer son approche

- L'enveloppe d'investissement
- La constitution d'une équipe
- L'identification d'opportunités

II. LES DIFFÉRENTES ÉTAPES D'UNE OPÉRATION D'ACQUISITION :

Entrer en discussion :

- L'approche : démarche formelle ou opportuniste
- Les motivations du cédant
- La préparation du projet de cession

Rédiger une lettre d'intention :

- L'accord de confidentialité
- Les documents utiles pour une première analyse
- Les points clés de la lettre d'intention

Conclure l'opération :

- La due diligence
- Le protocole d'accord

III. VALIDER L'OPPORTUNITÉ DE L'OPÉRATION :

- Chiffre d'affaires et commissions
- Résultat d'exploitation et EBE
- Les Ressources humaines
- L'organisation
- Les points de vigilance

IV. SAVOIR ANALYSER UN PORTEFEUILLE D'ASSURANCE :

- La récurrence
- Le profil et la localisation de la clientèle
- L'intuitu personae du dirigeant
- Les types de contrats d'assurance
- Les échéances de renouvellement
- Le mode de captation de la clientèle
- Les compagnies et courtiers grossistes

V. COMPRENDRE LA VALORISATION DES TITRES D'UNE SOCIÉTÉ OU D'UN PORTEFEUILLE

- Valorisation du portefeuille
- Méthodes de valorisation de la société

VI. FOCUS : LES POINTS CLÉS D'UNE OFFRE

- Le prix
- La garantie d'actif et de passif
- L'accompagnement du cédant
- La clause de non concurrence
- Les conditions suspensives

DURÉE : 1 JOUR (4H)

Formation dispensée sur 1 jour. Les 4h d'animation ne comprennent pas les pauses intercoures et la pause déjeuner.

PRIX : 400,00 € HT / STAGIAIRE

Prix fixé sur la base de 4h de formation au taux horaire de 100 € HT. Ce prix ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de repas.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences
- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage