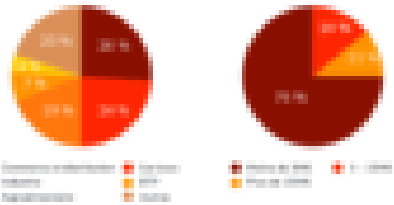
TRANSMISSION : LA VISION DES COURTIERS

La crédibilité de référence de Transmission Lab comme base de comparaison

RAPPEL : LA POPULATION DE RÉFÉRENCE DU TRANSMISSION LAB (PR)

Le mariage traditionnel est une institution légalement sur, à bien des égards, est unique en son genre. Pour étudier cette singularité, préparons dans l'étude nous avons pris soin de comparer les réponses des couples mariés à celles de la « **Population de référence de Transmission Lab** » (**PR**), un panel représentatif de 1 000 personnes issu de l'INSEE et représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. Cette base de comparaison permet à la fois de **souligner les différences** entre le mariage et les autres contrats de vie et de la transmission, mais aussi d'identifier et **analyser les points spécifiques** et les exigences qui s'exercent propres au mariage.

Caractéristiques de la Population de référence de Transmission Lab (échantillon de 1 000)



80% des dirigeants estiment que la transmission est un sujet majeur

LES COURTIERS ET LA TRANSMISSION : ENTRE PRAGMATISME ET INSOUCIANCE

Durée estimée de la transmission

Bien que trois quarts des répondants estiment prévoir vendre, ils sont globalement très importants à considérer que **la transmission est importante (80%)**.

En pratique, pourtant, cette conviction n'est pas réellement suivie d'effets : **près de la moitié des courtiers n'a pas encore envisagé de transmettre**, en dépit d'une avancée en âge élevée (âge moyen des dirigeants chiffrant à 52 ans). De la même manière, de la même manière, les entretiens sont rares : **seulement un quart des répondants** interrogés entretient que **les préparations n'excède pas deux ans**.

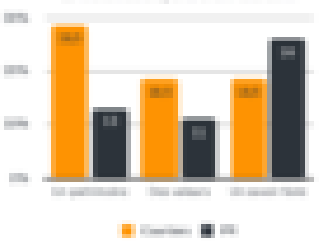
Ces comportements pourquoi les courtiers sont si peu nombreux à se faire aider sont des obstacles à la transmissions (23% contre 41% pour la PR) ou des coûts de (29%) : **un courtier sur deux (49%) considère ne pas avoir besoin d'un accompagnement** dans la gestion de sa succession.

L'importance de la transmission est unanimement reconnue dans le secteur : le courtage, le métier même lequel elle serait également simple et rapide pour les intermédiaires. Preuve en est : 83% de ceux qui évaluent aujourd'hui la transmission de l'ont en indiquant que le sujet n'est pas encore à traiter à l'ordre du jour.

80,5% des dirigeants reconnaît que la transmission porte surtout sur une patrimoine

TRANSMETTRE POUR SAUVEGARDER UN PATRIMOINE

La transmission porte avant tout sur…



Les représentants de la population de référence du Transmission Lab (PR) placent généralement la **perpétuation d'un patrimoine** en tête de leurs motivations à transmettre (à hauteur de 80%). Cette importance semble aussi être les courtiers d'assurances — ils mettent bien que la **préservation du métier** — compte de seuil (61,5% à plus 7 en de l'autre motifs ! C'est d'ailleurs plus vrai chez les seniors de plus de 60 ans qui y sont particulièrement attachés (73% d'entre eux évoquent la priorité) et 57% la seconde).

Néanmoins, **c'est la protection d'un patrimoine qui semble davantage les courtiers** motivation immédiatement par (62% contre plus 10% valeurs remarquable, deux fois supérieure à celle de la PR, moins confiance les dirigeants du secteur sont attachés à leur structure et à la pérennité de celle-ci.

Un patrimoine qui ne se matérialise au même entièrement d'abord aux humaines comme une écrasante majorité des répondants (93%) indiquent vouloir privilégier une transmission aux forme de cession interne, suivie à plus (3% et engagent la donation (contre 23% de la PR) et (3% sont mixtes).