

CHECKLIST REPRENEUR · 2026

J'ai racheté un portefeuille d'assurance : la méthode des 100 jours

De 50 à 1 000 clients et plus : chaque étape à cocher pour garder vos clients, dans le respect des règles de 2026.

Frédéric Rimbert · Cession Portefeuille · www.cessionportefeuille.fr

1. Avant la signature (J-60 → J0)

Tout ce qui sert à joindre et accueillir les clients doit être prêt avant qu'ils n'entendent parler de vous.

- [ ] Fichier complet : nom, adresse, téléphone, e-mail, contrats, compagnies, échéances, mode de paiement
- [ ] Origine des données connue (démarchage, recommandation, internet…)
- [ ] Preuves des accords existants : démarchage téléphonique, SMS, e-mail (sans preuve : pas de prospection)
- [ ] Répartition des reprises de commissions prévue au contrat de cession
- [ ] Formalités avec chaque compagnie : codes, rattachement des contrats, accès extranet
- [ ] Courrier de bienvenue rédigé, idéalement co-signé avec le cédant
- [ ] Clients clés que le cédant accepte de présenter
- [ ] Ligne téléphonique, horaires, messagerie et agent d'accueil prêts
- [ ] Page du site annonçant la reprise, avec demande de rappel
- [ ] Calendrier de radiation ORIAS du cédant organisé avec les conseils

2. Les 30 premiers jours (J0 → J30)

Informer, accueillir, répondre vite.

- [ ] Courrier de bienvenue envoyé à tous les clients (RGPD art. 14 : au plus tard au 1er contact, 1 mois maximum)
- [ ] E-mail d'information envoyé le même jour, sans offre commerciale
- [ ] Courrier qui invite le client à appeler ou à demander un rappel
- [ ] Aucun appel sortant sans validation juridique de votre situation
- [ ] Appels entrants traités le jour même
- [ ] Coordonnées mises à jour à chaque échange
- [ ] Accords SMS / e-mail recueillis par case non cochée, preuve conservée
- [ ] Délai de réponse aux demandes suivi chaque jour
- [ ] Sinistres en cours repris un par un

Appels sortants : la question à trancher d'abord

Depuis le 11/08/2026, l'appel commercial suppose l'accord préalable du client. L'exception « contrat en cours » (art. L223-1 C. conso.) ne couvre pas évidemment un repreneur, qui n'a pas signé avec le client. Faites auditer votre situation avant tout appel : conformitedemarchage.fr

3. Ce que la loi permet en 2026

Information générale, à adapter avec vos conseils.

Canal	Règle
Courrier	Libre pour informer. Le meilleur premier contact.
E-mail	Information : oui. Offres : accord préalable, ou exception « client » (produits analogues), qui ne se transfère pas automatiquement au repreneur.
SMS	Rappels de service : oui. Vœux, anniversaire, offres : accord spécifique, preuve, STOP dans chaque SMS.
WhatsApp	Seulement si le client l'a choisi. Pas de diffusion de masse sans accord.
Appel sortant	Accord préalable depuis le 11/08/2026 (loi 2025-594, décret 2026-662). Exception « contrat en cours » non évidente pour un repreneur : validation obligatoire avant tout appel.
Appel entrant	Libre : c'est le canal à soigner en priorité.
Enregistrement	Informer avant, définir la finalité, limiter la conservation. Vente par téléphone : art. L112-2-2 C. assur. (version en vigueur à vérifier).
Agent vocal IA	Indiquer au client qu'il parle à une IA (règlement IA, art. 50, depuis le 02/08/2026). L'agent accueille et oriente, il ne conseille pas.

Secteurs interdits de démarchage même avec accord : rénovation énergétique, adaptation du logement à la perte d'autonomie, formation professionnelle (CPF).

4. De J30 à J100 : fidéliser et développer

- [ ] Résiliations suivies chaque semaine, avec leur motif
- [ ] Rendez-vous bilan proposé à chaque échéance
- [ ] Calendrier relationnel en place (ci-dessous)
- [ ] SMS d'anniversaire programmés pour les clients qui ont donné leur accord
- [ ] Produits complémentaires proposés dans les règles
- [ ] Bilan J100 : clients joints, accords recueillis, résiliations, nouveaux contrats
- [ ] Pas le temps ou pas l’équipe ? Automatiser : CRM, envois de bienvenue, consentements en ligne, agent vocal IA, tableau de bord

Calendrier relationnel

- [ ] Janvier : vœux de bonne année, sans offre
- [ ] Février - mars : bilan prévoyance et santé
- [ ] Mai - juin : fête des mères, fête des pères
- [ ] Juin - juillet : départ en vacances (assistance, habitation, véhicule)
- [ ] Septembre : rentrée (scolaire, jeunes conducteurs, étudiants)
- [ ] Novembre : avant l'hiver (auto, habitation)
- [ ] Décembre : épargne et retraite avant le 31 décembre
- [ ] Toute l'année : anniversaire du client, échéance du contrat

Le tutoriel complet, avec les modèles de messages :
cessionportefeuille.fr/racheter-portefeuille-assurance-100-premiers-jours.html
Prochain rachat à préparer ? Rendez-vous avec Frédéric Rimbert sur www.cessionportefeuille.fr

Document d'information générale, pas un conseil juridique. © 2026 Cession Portefeuille.