

Courtier d'assurances : une profession réglementée

Un courtier d'assurances a l'obligation de s'inscrire sur un registre tenu par un organisme sous tutelle de la Direction du Trésor (ORIAS) pour exercer son activité. Il doit justifier pour lui et ses collaborateurs d'une formation et d'une capacité professionnelle réglementées.

Le courtier maîtrise la technicité de l'assurance dans les divers domaines ; il connaît parfaitement les notions et le jargon assurantiel. Spécialiste ou généraliste, il peut accompagner ses clients en Assurances de biens, en Assurance-vie, en Santé/Prévoyance/Retraite complémentaire. Courtier de proximité ou courtier de taille internationale, courtier grossiste, courtier comparateur, ou encore courtier en gestion de patrimoine, il s'adapte selon ses spécialités à toute clientèle : particuliers, professionnels, entreprises, collectivités publiques...

Parce qu'il exerce une activité professionnelle réglementée, le courtier bénéficie d'une compétence juridique appropriée.

Il est un acteur impliqué dans la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme dont il doit appliquer les règles.

Il a l'obligation d'être assuré en responsabilité civile professionnelle dans le cadre de son activité de courtage et doit obligatoirement souscrire une garantie financière dès lors qu'il encaisse des fonds destinés soit aux entreprises d'assurances soit aux assurés.

Il met à la disposition de ses clients un service de réclamations et un médiateur indépendant.

Il est contrôlé par l'ACPR, organe de supervision français commun à la banque et à l'assurance, autorité administrative indépendante.

C'EST FOU TOUT CE QUE FONT LES COURTIER D'ASSURANCES



Ce monde un peu fou, c'est le nôtre, qui vit au rythme des crises financières et économiques, c'est notre univers professionnel ultraconcurrentiel qui affronte des mutations profondes, doit absorber les multiples réformes réglementaires. Dans ces conditions, être courtier d'assurances, n'est-ce pas un pari fou ?

Ce pari, les courtiers d'assurances le relèvent chaque jour. Parce qu'ils sont un peu fous, eux aussi. Fous de leur métier. Et fiers de l'exercer.

Fiers d'être l'un des maillons humains du monde de l'assurance, fiers de la confiance de leurs partenaires assureurs, fiers de la confiance de leurs clients, fiers de les guider, de les accompagner, de demeurer à leurs côtés quand le risque se réalise.

Le courtier indépendant est nécessaire, le marché de l'assurance devenant davantage complexe parce qu'il est technique, instable, tandis que les offres d'assurances se diversifient tout en se multipliant au rythme des mutations : la valeur ajoutée d'un courtier d'assurances apparaît comme une évidence.

LE COURTIER D'ASSURANCES : UN EXPERT INDÉPENDANT DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE

Le courtier a une connaissance complète du marché de l'assurance (des produits et des services), de son environnement (compagnies d'assurances, institutions de prévoyance, mutuelles) et de son cadre juridique.

Indépendant des organismes assureurs, le courtier a une liberté d'action pour accompagner son client et l'aider à acheter le produit d'assurance adapté à ses besoins. Le courtier peut, cependant, passer des accords de délégation avec les assureurs dans le but de mieux servir son client.

Il peut également collaborer avec d'autres intermédiaires inscrits à l'ORIAS avec lesquels il passera des conventions.

DIALOGUER, ANALYSER, PRÉCONISER, ET TOUJOURS ACCOMPAGNER...



Dans tous les cas, il veille à ne pas être en conflit d'intérêts avec ses partenaires, afin qu'aucune situation ne nuise aux intérêts de son client dont il est le mandataire.

COURTIER D'ASSURANCES : ANTICIPER, COMPRENDRE, CONSEILLER

Mandaté par son client, le courtier entretient avec celui-ci une proximité particulière.

Audit : Le courtier effectue une analyse du risque et une évaluation de la situation personnelle de son client. Il réalise l'étude de marché qui permettra de trouver le produit d'assurance le plus approprié. À défaut, il innovera pour trouver la solution parfaitement adaptée.

Accompagnement : Après la mise en place du programme d'assurance retenu, il assiste son client en cas d'opération administrative pendant toute la vie du contrat. Il peut gérer les sinistres dans le cadre d'une délégation de l'assureur et participe à leur bon règlement.

Conseil : Au-delà de ses obligations réglementaires d'information et de conseil, le courtier d'assurances doit éclairer régulièrement son client non seulement sur l'étendue précise de ses missions et de son intervention, mais aussi sur les garanties et les limites prévues par le contrat qu'il préconise, comme sur les services qui accompagnent ce contrat.

En contrepartie de ces missions, le courtier d'assurances perçoit une rémunération sous forme de commissions dont l'intérêt est la mutualisation des coûts pour une qualité de service identique pour tous les clients. Il peut être aussi rémunéré sous forme d'honoraires pour le conseil délivré.

Nombre de courtiers d'assurances en France

22 200 inscriptions dans la catégorie courtage d'assurances à l'ORIAS dont **plus de 9 000** déclarent exercer à titre principal le courtage d'assurances.

Source : www.orias.fr

Taille des cabinets



Source : Livre Bleu 2014 APREDIA

Effectif de la branche du courtage d'assurances en France

Plus de 35 000 salariés

Source : Portrait statistique de la branche du courtage AGEFOS-PME.

Cotisations d'assurances générées par l'activité du courtage d'assurances français

Assurance de personnes : plus de 17 Md€
Assurances de biens : plus de 13 Md€

Source : Rapport annuel 2014 FFS.