

Le courtier en assurances : un ami qui vous veut du bien !

De l'inutile....

Connu depuis des décennies à l'étranger, le courtier en assurances a mis du temps à s'imposer en Suisse. Il faut dire que jusqu'au début des années 1990, le cartel des assureurs imposait une uniformisation que l'ex-Union Soviétique n'aurait pas reniée ! Dans la plupart des branches, primes et conditions générales d'assurance étaient strictement identiques chez tous les assureurs, à la virgule près. Dès lors, la nécessité de recourir à un spécialiste neutre pour comparer les produits ne sautait pas vraiment aux yeux. Le courtier n'était qu'un intermédiaire de plus, sans valeur ajoutée.

...à l'agréable !

Tout comme le mur de Berlin, le cartel des assureurs a fini par tomber, avec pour conséquence la déréglementation du marché des assurances. Cette nouvelle liberté, qui a vu l'imagination reprendre le pouvoir, a eu pour conséquence un foisonnement de nouveaux produits. Et il faut bien reconnaître qu'aujourd'hui, les entreprises peinent à se repérer dans la jungle des prestations offertes par les assureurs privés.

La plupart ne sont plus capables de comparer seules toutes les subtilités et les différences des nombreux types de contrats proposés par les assureurs. Elles ont besoin d'un spécialiste compétent et neutre. Et c'est là qu'intervient notre ami le courtier, dont la recherche des meilleures solutions et la comparaison des offres sont au cœur de l'activité. Ce dernier présente en outre trois avantages :

-Performant ou viré !

Si l'entreprise qui souscrit un contrat d'assurance sait qu'elle s'engage pour une certaine durée (en général 3 ou 5 ans), elle peut au contraire « révoquer » son courtier sans délai et en tout temps si elle n'est pas satisfaite (cf. art. 404, al. 1 CO). Notons, à ce sujet, que, depuis peu, le

courtier indépendant doit prouver ses compétences professionnelles pour être inscrit dans le registre des intermédiaires tenu par l'autorité de surveillance des assurances (FINMA).

-Sans frais supplémentaires

Le courtier est rémunéré par les courtages compris dans les primes payées par l'entreprise. Il est donc erroné de dire que ses services sont « gratuits ». Mais, a contrario, la présence d'un courtier non seulement n'augmente pas les primes (faites l'expérience de demander un rabais de prime pour absence de courtier, vous constaterez qu'il n'y a pas de différence), mais au contraire contribue à les réduire si ce dernier fait bien son travail. Dès lors, pourquoi se priver de cette aide professionnelle et indépendante ?

-La transparence

Il serait exagéré de prétendre qu'elle a été proposée d'emblée et spontanément... Quoiqu'il en soit, sous la pression des associations de consommateurs, les courtiers dévoilent aujourd'hui leur rémunération aux entreprises. En l'occurrence, des commissions de courtage annuelles allant de 3 à 15 % des primes selon les branches. L'entreprise a ainsi la possibilité de juger si les services de son courtier sont en adéquation avec sa rémunération.

Marginal il y a encore une quinzaine d'années, le courtier occupe aujourd'hui une position de plus en plus centrale sur le marché. Si le métier de base du courtier reste et restera la recherche du meilleur rapport coût/prestation, celui-ci a évolué vers un rôle de véritable conseiller. Par conséquent le courtier est toujours à vos côtés avec une gamme de prestations toujours plus étoffée... pour la même rémunération !

Richard Racine
Directeur général
Hpr SA

