

Le rôle du Courtier en Assurances

- Dans un Environnement économique et juridique toujours plus complexe, l'entreprise soucieuse d'optimiser la gestion de ses risques doit pouvoir trouver un conseil suffisamment structuré pour l'aider à bâtir une stratégie solide en la matière.
- A ce titre , le courtage offre une vraie plus-value aux entreprises, quelles que soient leur taille et la complexité de leurs problèmes juridiques, sociaux, économiques.

Les 3 volets de l'assurance dommages

- ***Les assurances des dommages aux biens et pertes d'exploitation consécutives:*** incendie, tempête, malveillance, bris de machines, contamination, etc...
- ***Les assurances de responsabilité***, y compris:
 - Risques de pollution
 - Risques d'exploitation après livraison ou travaux
 - Risques des mandataires sociaux
- ***Les assurances transport et automobile.***

1) Les enjeux pour l'entreprise: optimiser la gestion des risques.

- Optimiser la gestion des risques, c'est réduire au maximum le cout global du risque constitué par:
- Le budget prévention-protection: domaine de l'incendie, intrusion, sécurité alimentaire, risques accidents du travail, etc...
- Le budget auto-assurance: franchises des programmes, risques non assurés(volontairement ou non), transfert des risques acceptés de tiers, risques non assurables
- Le cout du plan d'assurances.

Cette optimisation est complexe, car elle met en jeu de multiples paramètres et spécificités:

- Juridiques(toutes les sources de droit)
- Économiques
- Techniques (tous les paramètres du process et des systèmes de sécurité)

2) Le courtier et le transfert au marché de l'assurance

- Le travail d'analyse permet d'élaborer un véritable cahier de charges du risque que l'entreprise désire transférer aux assureurs. La connaissance du marché et la puissance de négociation du courtier sont deux atouts indispensables à la réussite du placement des risques et polices d'assurances au meilleur coût.

la puissance de négociation

Elle est liée à deux composantes essentielles:

- Le volume des affaires traitées avec chaque compagnie
- La qualité des affaires et la confiance réciproque

- ***La connaissance du marché***

Le montage du plan d'assurances ne peut se faire sans une parfaite connaissance des acteurs potentiels et de leur politique de souscription.

Les assureurs ont tous une politique de sélection des risques différente d'une compagnie à l'autre;

3) le courtier:

conseil en gestion des risque

- Le courtier reste le principal conseil en gestion des risques de l'entreprise, pour laquelle il réunit de nombreux atouts et compétences:
- La pluridisciplinarité des équipes internes (économistes, juristes, techniciens)
- La connaissance et l'utilisation de ressources techniques, juridiques ou économiques externes (préventionnistes, spécialistes de la sécurité, ingénieurs de compagnies d'assurances ou bureaux d'ingénierie, etc...)

- La connaissance de l'activité de ses clients, de leurs attentes, des problèmes rencontrés lors des sinistres...

L'ensemble de ces points lui permet de réaliser avec ses clients un échange fructueux et proactif, menant à une réflexion en profondeur sur l'analyse permanente du risque et la façon de le traiter.

Ainsi, pour qu'un courtier puisse placer les risques sur le marché aux conditions espérées, ces deux facteurs sont essentiels.

L'affaire placée, le courtier joue un rôle actif dans le suivi du dossier et surtout dans le règlement du sinistre.

4) le courtier:

un conseiller permanent avant
et après sinistre

La rédaction du contrat et sa négociation constituent une phase essentielle dans la constitution du cahier des charges puis du placement sur le marché.

C'est au moment du règlement du sinistre que le rôle du courtier prend toute son importance.

En effet, le courtier est partie prenante dans le déroulement du règlement du sinistre et va assister son client dans sa prise en charge par la compagnie d'assurance.

Il pourra assister aux réunions d'expertises et fera valoir les clauses du contrat les plus favorables à l'entreprise.

Un contrat rédigé par le courtier, qu'il maîtrise par conséquent parfaitement, met l'assuré en position très favorable au moment de l'indemnisation .

Cependant, un contrat bien rédigé ne le reste que s'il est adapté à la situation de l'entreprise.

La survenance de sinistres amène donc souvent à faire évoluer le contenu des contrats, voire la stratégie de gestion des risques (évolution des franchises, de la prévention, souscription de nouvelles garanties).

De même, le courtier doit rester attentif à toutes les évolutions de l'entreprise, de façon à procéder aux adaptations nécessaires.