

L'intermédiaire en assurances non lié :

Un professionnel éthique et vertueux au service de ses clients

Rôle de l'intermédiaire non lié (dit « courtier »)

Professionnel indépendant du conseil en assurances, agréé et reconnu par la FINMA, le courtier est chargé de négocier pour le compte de ses clients, les contrats d'assurance dont ils ont besoin dans les meilleures conditions possibles.

1. Au préalable, il étudie les risques encourus et recense les besoins spécifiques de ses clients.
2. Il peut être amené à conseiller ses clients dans le management de nouveau processus pour éviter des risques.
3. Il se doit de comparer les différentes offres existantes sur le marché et de choisir la plus adaptée en fonction du profil de son client, de ses besoins et de son budget.
Il peut être amené à innover pour concevoir des contrats sur-mesure et répondre à des demandes particulières, lorsque les contrats du marché ne répondent pas en totalité aux besoins de son client.
4. Il gère le portefeuille d'assurances de son client, l'accompagne dans le suivi et la mise à jour de ses contrats au quotidien.

Chaque courtier peut choisir de se spécialiser sur certaines branches d'activité de l'assurance voire financières, de s'adresser à une clientèle privée et/ou d'entreprises. Il doit expliquer son champ d'action et ses compétences à chacun des clients qu'il rencontre.

Les principales missions du Courtier

- Etablir un diagnostic des risques auxquels sont confrontés ses clients.
- Conseiller les clients et leurs proposer des assurances qui leurs conviennent et qui s'adaptent à leurs besoins, et à l'évolution de leur situation personnelle ou professionnelle.
- Accompagner les clients : lors de la conclusion du contrat, lors de versement d'indemnités en cas de survenance d'un événement assuré (accident, maladie, dommage aux biens assurés, départ à la retraite...), la défense des intérêts lors d'un sinistre et pour tout changement dans la vie de ses clients qui peuvent impacter ses besoins de sécurité et l'adaptation des couvertures choisies.

Les obligations du Courtier

Pour exercer le métier de courtier, chaque professionnel se doit de respecter ce qui régit notre activité :

- Inscription au registre FINMA
Chaque intermédiaire en assurances non lié est inscrit sur un registre public (dit « registre FINMA ») avec son propre numéro d'autorisation d'exercer la profession.
- Devoir d'information (selon l'art 45 LSA)
Lors d'une première rencontre avec un client ou prospect, le professionnel doit indiquer un ensemble d'éléments parmi lesquels : son identité et son adresse, ses liens contractuels avec les compagnies d'assurances, la personne qui peut être tenue responsable en cas de négligence, faute ou conseils erronés, des informations sur le traitement des données personnelles des clients.
- Le mandat
Chaque client qui souhaite confier son portefeuille d'assurance à un professionnel du conseil en assurance signe un mandat (contrat de mandat). Le mandat permet au professionnel de représenter le client auprès de l'ensemble des compagnies d'assurances auprès desquelles le client a souscrit un ou plusieurs contrats d'assurance.
- Formation continue du professionnel
Dans un environnement très complexe et en constante évolution il est nécessaire de mettre à jour très régulièrement ses connaissances, de suivre le cadre juridique et l'évolution des contrats.

Les valeurs de la profession d'intermédiaire non lié

- **L'Éthique** doit être à la base de toute relation entre le courtier et son client
- Le courtier est à **l'Écoute** des problématiques et des besoins de son client
- **L'indépendance** de son conseil. Chaque professionnel recherche la meilleure solution de couverture pour son client, indépendamment des accords de rémunération qu'il a avec les compagnies d'assurances avec lesquelles il a choisi de travailler

La rémunération

- Chaque professionnel indépendant et non lié est rémunéré par les compagnies d'assurances directement sur la base des primes payées par son client. Celui-ci est informé que les conventions peuvent varier d'une compagnie à une autre et la rémunération est transparente.
- Pour des conseils et/ou des services convenus spécifiques, le professionnel peut proposer à son client d'être rémunéré par honoraires, ce qui doit faire l'objet d'un accord au préalable entre les parties.

L'Association des Courtiers en Assurances
Le Président : *Loïc Dubost*

