

LES BANQUES ET LES PRODUITS D'ASSURANCES

[http://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/b724c3eb326a8defc12572290050915b/515b697ef91af8ecc1257324004aa254/\\$FILE/Risques_070_0009.htm](http://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/b724c3eb326a8defc12572290050915b/515b697ef91af8ecc1257324004aa254/$FILE/Risques_070_0009.htm)

Robert Leblanc

Coprésident de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances

Comme tout entrepreneur, le courtier a une conscience aiguë de sa vulnérabilité et il sait que, chaque jour, il doit travailler pour que son entreprise se développe et soit pérenne. Mais la lecture des chiffres globaux de la profession a de quoi rassurer les plus inquiets : le métier n'est pas en perte de vitesse et ne semble pas menacé à court terme. Donc cela a certainement du sens d'être courtier aujourd'hui.

Mais quel sens cela a-t-il ? On peut tenter de répondre à cette question en se plaçant sur différents plans :

- Quelle place le courtier peut-il revendiquer entre assurés et assureurs ? Est-il un maillon nécessaire de la chaîne ?
- Quelle place le courtier peut-il revendiquer parmi les autres intermédiaires d'assurances ? Ses spécificités sont-elles un atout ? pour quel type de client ? dans quelles circonstances ?
- Quelle place le courtier peut-il revendiquer parmi les prestataires de services et notamment les conseillers divers et variés auxquels ont recours ses clients ?

Quelle place le courtier peut-il revendiquer entre assurés et assureurs ?

Le courtier est-il un maillon nécessaire de la chaîne ?

Il est nécessaire de rappeler en tout premier lieu que le courtier est mandaté par l'assuré pour lui apporter une solution d'assurance, implicitement la meilleure possible. Implicitement, car il est impossible dans bien des cas de prouver que la solution proposée est la meilleure réellement concevable. Selon le profil du client et la nature de risque, cela peut être une optimisation de masse (par exemple repérer l'assureur le mieux placé du moment en auto du particulier, ou les mieux placés du moment en distinguant haut de gamme et véhicules courants) ou, au contraire, une optimisation spécifique (très poussée dans le cadre d'une compétition organisée par le client grande entreprise sous forme d'un appel d'offre entre courtiers).

Même si certains juristes s'interrogent sur la portée du mandat (puisque le contrat d'assurance auquel aboutit le travail du courtier est signé directement par l'assuré et l'assureur, et non par le courtier agissant pour le compte de l'assuré), même si par ailleurs le courtier peut recevoir des mandats de divers assureurs pour l'encaissement des cotisations ou le règlement des sinistres, le courtier est clairement au service de l'assuré, il est acheteur d'assurance pour son compte, beaucoup plus que vendeur pour le compte de tel ou tel assureur.

Dans un environnement économique et social qui attache beaucoup de prix à la défense du consommateur, qui valorise la fonction achat – l'acheteur étant souvent supposé en position de faiblesse par rapport au vendeur, y compris dans les relations entre entreprises où l'on considère que l'expertise de chacun est plus dans ce qu'il vend que dans ce qu'il achète –, le métier du courtier est bien placé. Il apporte à l'acheteur l'expertise qui lui manque pour être à égalité avec le vendeur. Dans le cadre des entreprises, on peut considérer qu'il est un *risk manager* externalisé. Au passage, on peut relever que, même si sa fonction est précisément une assistance à l'achat d'assurance, le courtier est lui-même un prestataire qui vend sa valeur ajoutée. En conséquence, les grandes entreprises soumettent l'achat de ces prestations aux procédures de leurs directions des achats internes et organisent, comme déjà évoqué, des appels d'offres mettant les courtiers en compétition entre eux...

Le courtier est donc bien placé. Mais le sait-on bien ? Et le courtier est-il réellement un maillon nécessaire de la chaîne ?

Le doute persiste. Malgré les efforts de nos prédécesseurs et les nôtres maintenant à la Chambre syndicale des courtiers d'assurances, le public ne situe pas bien la position des courtiers. Lequel d'entre nous n'a pas entendu, au cours de dîners amicaux, l'éternelle et insupportable question : « Vous êtes courtier, dites-vous, mais pour quel assureur ? » Nous devons donc nous employer inlassablement à faire passer l'idée que, réellement, nous sommes du côté de l'assuré.

La question de nos rémunérations est parfois posée. Quand je dis parfois, elle l'a en fait toujours été, mais de manière beaucoup plus insistante ces dernières années. Il est vrai que la rémunération traditionnelle des courtiers, un commissionnement attaché à la cotisation payée par l'assuré, est paradoxale. Paradoxale, mais rarement absurde et généralement logique.

Paradoxale : en effet, elle est proportionnelle à la cotisation, donc inversement proportionnelle à l'intérêt de l'assuré. Mais, quand les clients dénoncent ce paradoxe, c'est en disant : « moins bonne est la solution que vous m'apportez et plus vous gagnez », alors que ce que nous vivons, nous, courtiers, s'exprime plutôt en sens inverse : « mieux on travaille et moins on gagne ». La concurrence très vive dans tous les segments du marché ne permet pas (ou pas longtemps en tout cas) à un courtier de mal servir son client. Celui-ci le pousse réellement à donner le meilleur de ce qu'il sait faire et il ne peut pas garder son client avec des cotisations plus élevées, dans le seul but de préserver des assiettes de commissions plus confortables pour lui-même. Donc rarement absurde.

Généralement logique : le principe de l'assurance est une mutualisation du coût des sinistres. Mais mutualiser le coût de leur gestion et plus généralement le coût du service a aussi du sens dans bien des cas : tous les risques de masse, particuliers, commerces, petites entreprises. De surcroît, l'inclusion de la rémunération de l'intermédiaire dans la cotisation permet un achat « tout compris » qui est une simplification, avantageuse dans ces mêmes cas. Il est intéressant de noter qu'un représentant de PME (petites et moyennes entreprises) a pris position dans ce sens, très explicitement, dans le cadre de l'enquête menée actuellement par la direction de la concurrence de la Commission européenne sur l'ensemble du secteur de l'assurance.

Après ce détour, venons-en, à la question de la nécessité du courtier.

Il y a bien des situations où le courtier n'est pas nécessaire. La preuve en est, nous ne sommes pas présents dans 100 % des contrats d'assurance ! Mais nous sommes nécessaires dans les

risques d'entreprises et on constate d'ailleurs que 100 % des firmes, à partir d'une certaine taille, ont recours aux courtiers. Certains grands groupes se sont dotés par le passé de structures de courtage captives. Il en reste peu en France mais, surtout, on observe que, dans tous les cas, ces cabinets captifs sont épaulés par des courtiers du marché, soit pour des achats de capacité dans des marchés trop loin des bases, soit pour le service apporté à l'ensemble des unités du groupe par un réseau intégré.

Comment expliquer ce caractère nécessaire ? En pratique, il y a ce besoin de service monde entier que nous venons d'évoquer. Mais on pourrait imaginer que les grands assureurs développent une telle offre de service. Fondamentalement, les assureurs ne peuvent pas se substituer aux courtiers face aux assurés pour deux raisons : le pouvoir de dire non et le placement des coassurances.

Le pouvoir de dire non, c'est la liberté essentielle pour un assureur de refuser une souscription ou d'en fixer des conditions non négociables. Essentielle parce que contrepartie logique de la mission première de l'assureur : être solvable au moment de faire face à sa raison d'être, régler un sinistre. Comment être en prise directe avec un client, s'engager vis-à-vis de lui à toujours lui trouver une solution et, en même temps, préserver cette liberté de refuser une souscription ? Le courtier, au contraire, a sans ambiguïté mission de trouver des solutions en allant les chercher partout où sont conciliées efficacité instantanée et pérennité.

Le placement des coassurances nécessite l'intervention d'un tiers. Observons tout d'abord que cette pratique ancienne n'est pas en recul, en dépit de la concentration qui, à la fois, diminue le nombre d'acteurs et conduit à l'émergence d'acteurs d'une puissance sans commune mesure avec celle des acteurs anciens. En effet, les besoins des assurés sont aussi, dans bien des cas, sans commune mesure avec ce qu'ils étaient dans le passé ; mais surtout l'optimisation du placement du risque passe souvent par un découpage fin, découpage en lignes pour mieux distinguer les lignes actives des capacités mobilisées pour des très basses fréquences, pour aussi ouvrir le jeu à l'échelle internationale dans les achats de capacité, alors que les lignes actives sont souvent préférées placées auprès d'acteurs proches avec lesquels les conditions peuvent être discutées de manière très détaillée. Découpage aussi, ligne par ligne, entre coassureurs, parce que l'apériteur le mieux disant sera plus difficilement suivi par les autres assureurs du marché et que seule une addition de petites parts permettra d'atteindre un placement à 100 %, un apériteur moins bien placé en prix pouvant plus facilement prendre lui-même 100 % de la ligne ou être suivi par un autre acteur important du marché qui suffit à compléter sa part.

Cette observation étant faite sur l'intérêt des coassurances, pourquoi faut-il un tiers pour les mettre en œuvre ? Les banquiers font bien leurs syndications eux-mêmes. Mais la syndication d'un prêt peut se faire plusieurs mois après la prise d'effet. En effet, si défaillance de l'emprunteur il doit y avoir, c'est rarement au tout début de la vie du prêt. Au contraire, le placement des risques est toujours confronté à un problème de temps : le temps de la négociation se révèle toujours trop court et la répartition entre coassureurs doit être fixée avant l'échéance car le sinistre peut intervenir immédiatement après la prise d'effet du contrat d'assurance.

En résumé, quelle place le courtier peut-il revendiquer entre assurés et assureurs ? Celle d'un intermédiaire à valeur ajoutée, au service de l'assuré.

Est-il un maillon nécessaire de la chaîne ? Oui, pour certains segments de marché.

Quelle place le courtier peut-il revendiquer parmi les autres intermédiaires d'assurances ?

Les seuls intermédiaires d'assurances, professionnels du secteur, autres que les courtiers, sont les agents généraux. Le paysage paraît donc simple. En réalité, le public distingue mal les différents types d'acteurs et le droit est lui-même plutôt facteur de confusion que de clarification.

Les banques, par exemple, agissent depuis longtemps en qualité de courtier pour la vente à leur clientèle des produits d'assurance élaborés et créés par leurs filiales sociétés d'assurances.

Les commissions versées varient selon les sociétés d'assurances :

Automobile des particuliers	10 à 12,5 %
Habitation (propriétaires, locataires, etc.)	20 %
Automobile des entreprises	7,5 à 12,5 %
Biens des entreprises	20 %
Cautionnement	25 à 35 %

Les « vrais courtiers » pourraient voir dans cette approche un opportunisme de mauvais aloi, où l'exploitation à la lettre des textes en vigueur conduit à vider les mots de leur sens. Mais ce serait aller trop vite car, en matière d'assurance vie, il est fréquent que les réseaux bancaires donnent accès à des produits du marché, de manière ouverte, dans un véritable esprit de courtage.

La directive européenne sur l'intermédiation d'assurance, transposée en France par la loi du 15 décembre 2005, ne va pas non plus dans le sens d'une meilleure identification des différents types d'intermédiaires. En effet, la Commission européenne a préféré s'attacher à une logique d'opérations plutôt qu'à une logique d'acteurs. La typologie des acteurs varie d'un pays à l'autre, en fonction de l'histoire et vouloir harmoniser les statuts serait trop ambitieux et finalement vain par rapport aux attentes des clients. En revanche, fixer des règles communes par rapport à une typologie des opérations garantit aux acheteurs d'assurance de toute l'Union européenne des conditions harmonisées de fonctionnement.

On a vu ainsi émerger un nouveau jargon, faisant référence aux cas a), b) et c). Le a) ne concerne normalement pas les courtiers, puisque l'intermédiaire est lié à l'assureur dont il présente le produit. Par contre, les courtiers peuvent opérer selon la modalité b) : « S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurances, mais qu'il n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, l'intermédiaire informe le souscripteur éventuel qu'il peut lui être communiqué, à sa demande, le nom des entreprises d'assurances avec lesquelles il travaille. » ou selon la modalité c) : « S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurances et qu'il se prévaut d'un conseil fondé sur une analyse objective du marché, il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, de façon à pouvoir recommander, en fonction de critères professionnels, le contrat qui serait adapté aux besoins du souscripteur éventuel. »

Cette faculté qu'ont les courtiers d'opérer en b) ou en c) ne saurait les qualifier car rien n'indique qu'ils sont les seuls à pouvoir le faire. Que peuvent-ils donc revendiquer, en dehors de ce texte, pour affirmer leur identité professionnelle et se distinguer des autres intermédiaires ? Leur indépendance et leur compétence.

Commençons par la compétence. Bien entendu, ce serait faire injure à d'autres professionnels de l'assurance que de revendiquer une exclusivité de compétence. Mais nous affirmons simplement qu'un vrai courtier est un professionnel de l'assurance, qui ne pratique pas l'assurance de manière occasionnelle ni accessoire. Et son indépendance, sur laquelle nous reviendrons, implique son professionnalisme. En effet, indépendant par nature, il est seul, personne ne le soutient et, s'il veut gagner la confiance de prospects et de clients, il doit démontrer son propre savoir-faire. C'est pourquoi d'ailleurs il peut légitimement invoquer la propriété du portefeuille qu'il a constitué et que le droit lui reconnaît. Quand il a la confiance de son client, le courtier est son « assureur conseil » et il rend second le choix de l'assureur qui porte le risque. On voit bien là le conflit d'intérêt entre courtier et assureur, chacun considérant l'assuré comme son client – ce qui est exact – mais se voyant le fournisseur privilégié, ce qui fait davantage débat. Dans certains domaines, comme les assurances de prévoyance et frais de santé complémentaires, grands courtiers et assureurs sont clairement en compétition dans l'offre de services à partir de plates-formes équivalentes ; chacun sait que, en « tenant » la gestion – si tant est qu'elle est de qualité –, il « tient » le client et devient le fournisseur privilégié, celui qu'on remplace le moins facilement.

Indépendance et compétence. L'indépendance est la marque spécifique des courtiers. Au service des clients, mandatés pour rechercher la meilleure solution possible dans les marchés d'assurance, les courtiers ne peuvent assumer valablement leur mission qu'en abordant librement les marchés, en toute indépendance par rapport aux différents souscripteurs. C'est une évidence pour les courtiers. Mais cela l'est moins pour les clients, comme on a pu le voir dans différentes circonstances.

Je pense en premier lieu au débat qui a été très vif après les interventions du procureur new-yorkais, Eliot Spitzer. L'existence historique de rémunérations des courtiers – souvent appelées en France surcommissions, versées par les assureurs aux courtiers en fonction de l'apport d'affaires en volume et en qualité de résultats techniques – a pu apparaître dans certains cas comme un facteur de distorsion de concurrence et de conflits d'intérêt. Tout est question de mesure et d'équilibre. Il est vrai qu'une forte incitation pour un courtier à placer certains risques chez un assureur donné pourrait le faire dévier de sa voie normale qui est de choisir le placement des risques dont il a la charge en fonction du seul intérêt de ses clients. Le débat est maintenant clos, ou du moins dépassé, mais l'indépendance des courtiers a été sérieusement mise en cause et, pour prouver leur bonne foi, ceux-ci ont dû souvent prendre des postures radicales dont ils ont souffert économiquement.

Je pense aussi à la difficulté des courtiers de vendre des prestations de pur *risk management*, comme la cartographie des risques, et la semi-ouverture de l'Amrae (l'association française des *risk managers*) à des prestataires de service. Sans entrer dans le détail de ces sujets à ce stade, puisqu'il font l'objet de la troisième et dernière section de cet article, notons que les *risk managers* font souvent valoir dans les débats sur ces sujets que, s'ils sont indépendants de tel ou tel assureur, les courtiers ne sont pas indépendants des marchés de l'assurance, que leur raison d'être et la source de leurs chiffres d'affaires restent le placement de risques auprès des assureurs ou réassureurs.

Revendiquer notre indépendance ne va donc pas de soi et c'est majeur pour nous car, encore une fois, c'est ce qui nous distingue des autres intermédiaires professionnels que sont les agents généraux, attachés par construction et souvent avec des règles d'exclusivité bien précises, à la vente des produits de l'assureur dont ils portent l'enseigne.

D'ailleurs, nos entreprises sont dans une immense majorité totalement indépendantes capitalistiquement, qu'il s'agisse de TPE (très petites entreprises) détenues par le professionnel du courtage qui en est le premier, voire le seul opérationnel, ou de grands groupes internationaux et cotés en bourse.

Cette indépendance, conjuguée à la compétence évoquée, nous la revendiquons, nous y voyons une marque distinctive, un atout.

En principe, tout client est désireux d'acheter ce qui constitue la meilleure réponse du marché à son besoin. Mais que coûte cet effort de recherche par rapport à ce que rapporte l'obtention d'un produit optimal ? Pour des risques simples, le plus souvent, une recherche systématique au cas par cas représenterait un effort disproportionné avec l'enjeu. Le client peut privilégier la facilité, la proximité, le lien personnel, la confiance en une marque, si bien que les moyens dont disposent normalement les courtiers ne l'intéressent pas nécessairement. Mais le courtier lui-même organise sa sélection de produits pour ce type de risque, pour une période de temps, par segment de client ou de bien à assurer, de sorte que la recherche d'une solution satisfaisante le plus souvent ne consiste pas en une optimisation client par client, dossier par dossier.

Mais, déjà dans ces cas de figure, le courtier est libre d'aller vers tous les souscripteurs susceptibles de s'intéresser à une catégorie de risques donnée, y compris à l'étranger. Véritable artisan d'une ingénierie de solutions, le courtier structure le rapprochement de l'offre et de la demande, y compris en ayant ses propres mandataires ou en se positionnant comme grossiste. Il n'y a pas de limite à l'imagination dans l'univers du courtage, le courtier gardant toujours un esprit d'entrepreneur.

Pour en revenir à la question de la recherche de la meilleure réponse du marché et au coût de cette recherche, ayant évoqué le cas des risques simples, soulignons que, dans le cas de risques complexes ou de grands risques, une démarche au cas par cas se justifie pleinement et constitue même la règle. Comme on l'a vu précédemment, les courtiers ont quasiment le monopole de l'approche de ces risques, justement parce que leur indépendance conjuguée à leur compétence est par construction le seul moyen de mener librement et sans restriction cette recherche. C'est l'occasion de répéter, comme dans la première section de cet article, que les courtiers sont indispensables pour ce type de risques.

Sur des risques intermédiaires, l'avantage de l'indépendance peut être contrebalancé par l'avantage que des agents généraux peuvent avoir à bénéficier du soutien particulier de l'assureur dont ils sont mandataires. Les conditions d'une neutralité de concurrence sont un sujet difficile qui est d'actualité au moment où la Chambre syndicale des courtiers d'assurances, ayant trouvé les conditions d'une modernisation des usages du courtage après des années d'opposition entre usages parisiens et usages lyonnais, propose aux assureurs et aux agents de travailler à la définition d'usages unifiés de l'intermédiation d'assurance. Cette neutralité est-elle possible, alors que l'exclusivité demandée par les assureurs à leurs agents pourrait justifier en contrepartie, selon certains, un soutien de l'assureur dans la compétition ?

Quelle place le courtier peut-il revendiquer parmi les prestataires de service ?

Parmi les prestataires de service, notamment les conseillers divers et variés auxquels ont recours ses clients, comment peut se situer le courtier ? La question est intéressante dans deux cas : celui de l'assurance vie et celui des risques d'entreprises.

L'assurance vie est au carrefour de la gestion de patrimoine et de l'assurance. Son achat entre le plus souvent dans une logique globale de gestion de patrimoine. Et ce sujet, crucial pour beaucoup de personnes soucieuses notamment de leur retraite et d'une minimisation de la pression fiscale réellement supportée, constitue une matière à laquelle un nombre croissant de professionnels consacrent tout leur talent et leur énergie. Aux côtés des banques et des sociétés de gestion déjà établies, se sont multipliées les structures indépendantes. On estime aujourd'hui à environ 2 000 le nombre de CGPI (conseils en gestion de patrimoine indépendants). Le législateur a pris en compte cette réalité et a encadré cette profession en plein développement en créant le statut de CIF (conseiller en investissements financiers), statut qui implique l'adhésion à une association agréée (il y en a plusieurs) à laquelle les pouvoirs publics délèguent la mission de contrôler les professionnels.

Or, étant conduits à proposer très souvent à leurs clients, au moins pour partie, le recours à l'ouverture de contrats d'assurance vie, les CGPI/CIF ont généralement adopté le statut de courtier d'assurance. Mais ce n'est pas ce qu'ils revendiquent en premier quand ils définissent leur métier.

En sens inverse, les professionnels issus du monde de l'assurance et spécialisés dans l'assurance des personnes, et plus précisément dans l'assurance vie, sont souvent conduits à conseiller leurs clients sur un champ plus large que celui du strict achat d'un contrat d'assurance vie. Même dans ce cadre, l'assistance à l'arbitrage entre les différents supports d'un contrat en unités de compte est un début de conseil en gestion de patrimoine...

Statuts superposables, autorités de contrôle en concurrence, entre l'Acam chargée du contrôle des acteurs de l'assurance, y compris les courtiers, et l'AMF, tutelle des CIF, le paysage est encombré et difficile à déchiffrer.

Si pour le client le bon angle est probablement plus celui de l'expertise globale de la gestion de patrimoine que celui de la technique d'assurance attachée spécifiquement aux contrats d'assurance vie, il est bon pour notre profession de faire valoir qu'elle englobe des acteurs très différents les uns des autres et qu'elle est d'une plus grande richesse qu'on ne l'imagine parfois.

Venons-en au cas des risques d'entreprises. Les prestataires de services sont nombreux, banquiers d'affaires, avocats, consultants, auditeurs... Mais, avant d'examiner la place des courtiers parmi ces acteurs externes, il est intéressant d'observer comment, en interne, la question (ou les questions) des risques est traitée. Les *risk managers*, dont la profession s'est structurée en une vingtaine d'années, portent l'ambition d'une approche globale des risques intégrée aux décisions majeures de l'entreprise et dépassant l'achat d'assurances. Des progrès considérables ont été accomplis sous l'impulsion des associations comme l'Amrae en France. Mais le positionnement des *risk managers* dans bien des structures témoigne de la concurrence interne qu'ils subissent de la part des directions de l'audit interne, souvent beaucoup plus riches en effectifs, des directions de la qualité ou plus récemment du développement durable, sans parler des directions des achats au pouvoir croissant qui

s'imposent aux côtés des *risk managers* dans le choix des solutions d'assurance et des courtiers porteurs de ces solutions.

Les différents prestataires externes ont chacun leur point d'entrée : les auditeurs externes sont au contact des auditeurs internes et des directions financières, les courtiers sont au contact des *risk managers*. À chaque point d'entrée est attaché un ordre de grandeur des budgets alloués aux prestataires et c'est ainsi qu'un *risk manager* me faisait observer il y a déjà plusieurs années que tel montant d'honoraires qui pouvait paraître faible de la part d'un cabinet d'audit international risquait de paraître élevé s'il venait d'un courtier d'assurances...

C'est un aspect des choses, mais cela rejoint, au rang des handicaps que notre profession doit surmonter, l'accusation de manque d'indépendance, non par rapport à tel ou tel assureur, mais par rapport au marché de l'assurance dans son ensemble, évoquée précédemment. Notre profession est enfermée dans une vision restrictive de ce qu'elle peut apporter à ses clients alors que, dans les faits, ses interventions très concrètes tant dans le placement des risques que dans le règlement des sinistres devraient lui valoir davantage d'estime. Les grands courtiers internationaux mettent clairement l'accent sur leur capacité à agir en conseil dans la maîtrise des risques et tentent de disjoindre cette activité de celle de conception et de mise en œuvre des solutions d'assurances. Au congrès des courtiers de Strasbourg, en juin 2007, un atelier traite du sujet du courtier, *risk manager* externalisé. Espérons donc que l'idée fera son chemin pour un cercle de plus en plus large de courtiers.

L'ambiguïté sur notre métier est révélée aussi par l'attitude de l'Amrae quand elle a choisi d'ouvrir ses rangs à des membres associés qui ne sont donc pas *risk managers* eux-mêmes mais des prestataires au service des *risk managers*. La liste comprend donc avocats et experts mais pas les courtiers. Par ce choix, les *risk managers* nous signifient qu'ils ne nous comptent pas parmi leurs prestataires et nous renvoient vers les assureurs dont nous ne serions que les auxiliaires... Je force le trait, mais le sujet est important : notre place parmi les prestataires n'est pas à la hauteur de nos ambitions, ni de nos apports réels.

Conclusion

En résumé, le métier de courtier est pour le moins utile et, dans bien des cas, nécessaire. Il est donc pérenne.

Ceux qui l'exercent doivent donc être confiants, mais en même temps ils doivent se battre pour défendre les conditions économiques d'exercice de leur métier et, dans une perspective à plus long terme, pour valoriser leurs apports et obtenir une juste reconnaissance de leurs talents.

Soulignons pour finir les atouts exceptionnels de cette profession que sont son esprit entrepreneurial, l'imagination et le professionnalisme de ses représentants mais surtout, ce qui la caractérise spécifiquement, son indépendance, sa vocation à être du côté du client face aux assureurs. Cette vocation n'est peut-être pas encore assez reconnue, mais c'est un atout que nous n'avons pas fini de valoriser.

Et, puisque notre profession souffre encore d'être insuffisamment connue et reconnue, espérons qu'une tribune comme celle de *Risques* contribuera à son progrès !