

Comment un courtier voit son rôle sur le marché

Vincent Redier

Volume 52, numéro 4, 1985

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104411ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104411ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Redier, V. (1985). Comment un courtier voit son rôle sur le marché. *Assurances*, 52(4), 496–499. <https://doi.org/10.7202/1104411ar>

Résumé de l'article

Au dernier Rendez-Vous de Septembre, à Monte-Carlo, M. Vincent Redier, président et directeur général du groupe Le Blanc et de Nicolay, a répondu aux questions que lui posait un représentant de *L'Argus, journal international des assurances* (31 août 1984), au sujet du rôle du courtier dans le marché de la réassurance. C'est avec plaisir qu'avec l'autorisation de la revue et de l'interviewé, nous reproduisons les questions posées par le journaliste et les réponses de M. Redier, à titre de président et directeur général de son groupe. Celui-ci nous paraît avoir bien présenté le personnage du courtier de réassurance. Comme lui, nous pensons qu'il se conforme aux usages et tendances, plus qu'il ne les oriente.

Comment un courtier voit son rôle sur le marché ⁽¹⁾

par

Vincent Redier

496

Au dernier Rendez-Vous de Septembre, à Monte-Carlo, M. Vincent Redier, président et directeur général du groupe Le Blanc et de Nicolay, a répondu aux questions que lui posait un représentant de L'Argus, journal international des assurances (31 août 1984), au sujet du rôle du courtier dans le marché de la réassurance. C'est avec plaisir qu'avec l'autorisation de la revue et de l'interviewé, nous reproduisons les questions posées par le journaliste et les réponses de M. Redier, à titre de président et directeur général de son groupe. Celui-ci nous paraît avoir bien présenté le personnage du courtier de réassurance. Comme lui, nous pensons qu'il se conforme aux usages et tendances, plus qu'il ne les oriente.



Les courtiers de réassurances ont-ils une part de responsabilité dans la dégradation des conditions de la réassurance ? Ou, au contraire, jouent-ils un rôle d'assainissement ?

Il m'est difficile de parler des courtiers de réassurance, mais je peux répondre en ce qui concerne Le Blanc et de Nicolay.

Le cabinet estime n'avoir aucune part dans la dégradation des conditions de réassurance, qui est due essentiellement à une concurrence importante qui est intervenue dans les années passées entre certains réassureurs. Le courtier est évidemment obligé, dans ses recherches de placement et de cotations, de tenir compte des taux très bas proposés, particulièrement si ceux-ci viennent de compagnies de réassurance de bonne qualité.

(1) How an insurance broker describes his function in the insurance market.

D'une façon générale, Le Blanc et de Nicolay suit une politique de résultats à long terme avec ses cédantes et ses réassureurs et donc souhaite participer à l'assainissement général du marché.

Il n'est pas convenable qu'une cédante paie trop cher ses couvertures de réassurance mais, d'un autre côté, on ne peut envisager que les réassureurs perdent trop longtemps de l'argent.

Comment sentez-vous le marché depuis le dernier Rendez-vous de Septembre ?

Le marché est, de toute évidence, perturbé et la situation n'est pas très enthousiasmante. D'un côté, les cédantes sont préoccupées, tant par la qualité de leurs réassureurs que par la peur de ne pas pouvoir placer leurs couvertures ; de leur côté, les réassureurs craignent de perdre trop d'affaires, mais redoutent les mauvais résultats.

497

Les centres de gravité mondiaux de la réassurance se déplacent-ils ?

Pas réellement, mais l'on peut dire qu'à l'occasion des difficultés déjà évoquées, certains marchés qui s'étaient un peu mis en avant se retirent et que seuls émergent les marchés de réassurance professionnels en Europe continentale ainsi que le marché de Londres, spécialement les Lloyd's.

Dans ce sens, on assiste à une simplification des marchés de réassurance.

Pensez-vous que les cédantes trouveront facilement un bon réassureur dans six mois ?

Oui, c'est vraisemblable, dans la mesure où elles accepteront de payer le prix raisonnable pour les couvertures demandées. Il n'y a pas de doute que le choix de leur courtier et de ses qualités professionnelles seront un élément déterminant dans la possibilité pour elles de trouver des réassureurs.

La rétention des cédantes va-t-elle s'accroître au détriment des réassureurs ?

Plutôt que de dire que la rétention des cédantes va s'accroître au détriment des réassureurs, je dirais plutôt qu'elle risque de s'accroître sous la pression des réassureurs.

Notre rôle à nous, courtiers de réassurance, sera de pondérer cette tendance en mettant l'accent sur le respect des marges nécessaires à la bonne marche financière de leur clientèle.

Sentez-vous une contraction du chiffre d'affaires de la réassurance transitant par le courtage ?

498 En ce qui concerne Le Blanc et de Nicolay, non, pas réellement. Cependant, nous pouvons dire que le transit des primes semble connaître un transfert progressif du proportionnel vers le non-proportionnel, ce qui pourrait se traduire par une réduction du montant des primes cédées et du volume des sinistres.

Le volume des commissions reçues par le courtage ne s'en trouvera pas automatiquement diminué, si le courtier a su prendre les initiatives de proposer à son marché les solutions les meilleures, compte tenu des circonstances, ce qui pourrait amener un développement nouveau des affaires.

Un réassureur suisse, M. Angelil, pense que les courtiers de réassurance devraient être rémunérés aux résultats. Qu'en pensez-vous ?

Une telle formule est de toute façon incompatible avec notre statut de courtier et inadaptée aux circonstances. Une valeur ajoutée, un travail, ne peuvent être rémunérés en fonction de résultats indépendants du rôle du courtier. Je rappelle qu'un courtier est mandaté par la cédante et qu'en aucun cas il n'est statutairement agent.

En outre, une obligation de résultats dédouanerait le souscripteur qui deviendrait, dès lors, irresponsable, ce qui, j'en suis sûr, n'est pas dans la volonté de M. Angelil !

Enfin, on peut dire que si on arrivait à un tel système, les courtiers les plus florissants seraient ceux qui, en fin de compte, rempliraient le moins bien leur mandat auprès de leurs clients.

Pour terminer, je dirais qu'il ne faut pas mélanger les genres.

Au fond, quels avantages les cédantes trouvent-elles à utiliser les services d'un courtier de réassurance ?

Tout d'abord, les cédantes doivent trouver chez leur courtier une fonction de conseil qui est tout à fait essentielle. En outre, l'intervention du courtier doit représenter pour elles des économies de frais évidentes dues tant à ses qualités de négociateur qu'à sa capacité

d'étaler les frais généraux (voyages, prospection, études) sur un plus grand nombre de clients.

En tout cas, dans la situation actuelle, le rôle du courtier ne peut que se développer si, bien évidemment, il est un courtier capable d'apporter un service élaboré et une qualité technique de tout premier ordre.

Je pense alors que non seulement le courtier est indispensable à la cédante, mais qu'il s'avère utile aux réassureurs eux-mêmes.

Dans ce cadre, notre objectif, chez Le Blanc et de Nicolay et au Groupe Le Blanc et de Nicolay, est de faire en sorte d'être plus que jamais une force de proposition sur nos marchés, tant auprès de nos clients que de nos réassureurs.

499

Quelle est la place et l'importance du Groupe Le Blanc et de Nicolay dans le domaine du courtage de réassurance ?

Comme vous le savez, le Groupe Le Blanc et de Nicolay est des tout premiers courtiers de réassurance en Europe continentale. Son développement de ces dernières années le place, je l'espère, en position dynamique et lui permettra de continuer sa progression dans le cadre harmonieux du courtage d'assurance et de réassurance.

Le médecin-conseil d'assurances : déontologie et méthodologie, par Dr Claude Fournier et Dr Claude Rousseau.
Édition de *L'Argus*, 2 rue de Châteaudun, 75441 Paris.

Les auteurs apportent dans cet ouvrage le fruit de vingt ans d'expérience de la médecine d'assurance et de l'expertise du dommage corporel. Pour chacun, ces vingt années sont jalonnées par l'exercice de médecin-conseil de base, de médecin-conseil régional ou de siège, par la participation à l'enseignement dans plusieurs universités, par des responsabilités dans le cadre des associations de médecins-conseils et de la Fédération. Leur souci de former la nouvelle génération s'est déjà manifesté par des réalisations.

Essentiellement pratique, l'ouvrage envisage tous les aspects de l'exercice du médecin-conseil de sociétés d'assurances, de l'organisation du secrétariat à la rédaction du rapport, de la déontologie à la fiscalité et à la couverture sociale.