

# Agence d'assurances

## **Données sur la branche**

Il existe dans la branche deux éléments commerciaux:

Compagnies d'assurances. Aujourd'hui en Israël sont enregistrées 26 Compagnies.

Agences et agents d'assurances. En 2004 sont enregistrés plus de 9.000 agents d'assurances ayant un permis, dont 7.700 autorisés et le reste spécialisés. Ces agents opèrent en tant qu'indépendants ou dans le cadre de 920 agences d'assurances enregistrées.

## **Division secondaire de la branche**

Le domaine des assurances se divise en quatre branches: assurance vie, assurance générale, assurance médicale et assistance, assurance maritime et aérienne. Chaque subdivision composée d'un certain nombre de programmes d'assurance adaptés au secteur commercial et non commercial. En plus, l'assurance s'occupe de secteur finances – Divers arrangements d'épargne et de pension qui intègrent des éléments d'épargne à long terme à l'assurance

## **Clientèle: la détermination du marché ciblé et son volume**

En général, tout sujet dans le pays, qu'il soit commercial ou non commercial, une institution publique ou tout autre corps, a besoin des services d'assurances et est assuré d'une manière ou d'une autre. La majorité a plus d'une assurance. On peut diviser les clients potentiels en deux secteurs principaux - les clients commerciaux / institutions et les clients non commerciaux.

## **Concurrence**

On peut diviser les concurrents dans la branche en quelques groupes:

Les agences d'assurances et les agents indépendants.

Les agences d'assurance qui travaillent directement avec le client sans agent.

Autres corps assureurs qui travaillent seuls ou avec d'autres corps de la branche d'assurance comme la Kupa Holim en tant qu'assurance maladies. Les banques pour les hypothèques dans la branche de l'immobilier et des hypothèques.

Les corps financiers et les banquiers qui concurrencent les programmes en incluant l'épargne (principalement les assurances financières).

La concurrence dans la branche entre les compagnies d'assurance et entre les agents est très grande. Cette situation fait que, dans de nombreuses compagnies d'assurance et d'agences, on trouve de petites différences entre les polices d'assurance. Ces dernières années la branche souffre de défaillance dans les profits qui se répercute sur l'agent, se traduisant par des réductions de la commission et par la difficulté de trouver des clients.

## **Moyens de marketing**

Les méthodes qui caractérisent les agents indépendants et les petites agences:

Contact direct.

Assistance du cercle de relations (famille, amis)

Contact périodique avec l'ensemble des clients dans le but de leur vendre d'autres assurances.

Proposition d'autres services.

Publicité dans les journaux locaux.

Production de moyens de promotion des ventes.

Accent sur l'attention personnelle et le service donnés au client.

## **Éléments influençant la réussite**

La capacité de l'agent de bâtir un portefeuille de clients fidèles dans les délais les plus brefs possible.

## **Obstacles à l'entrée dans la branche**

Passer l'examen du permis du Ministère des Finances, dans le domaine spécifique aux assurances.

## **Personnel**

Pour être agent d'assurance, il faut passer l'examen du Ministère de Finances et obtenir le permis. En général, un agent d'assurance indépendant travaille seul. Une agence d'assurance, en dehors des agents eux-mêmes, a besoin d'un cadre administratif et bureaucratique..

## **Équipement nécessaire:**

On a besoin de meubles de bureau selon la grandeur du local. Ces dernières années avec le progrès des ordinateurs, l'agence d'assurance a besoin de se brancher directement à la compagnie (en ligne); de cette manière on peut recevoir des propositions d'assurances et/ou des certificats d'assurance en un temps relativement court.

## **Chiffre d'affaires et profit dans la branche**

Le chiffre d'affaires d'un agent d'assurance est basé sur les commissions données par la compagnie sur les polices qu'il a vendues. Les commissions diffèrent selon les types d'assurances en accord avec le contact et le contrat entre l'assureur et les compagnies avec lesquelles il travaille.

Le pourcentage des commissions dans les assurances vie et élémentaires diminue de plus en plus, ce qui oblige l'assureur à augmenter sans arrêt les ventes et en même temps, à garder et à s'occuper du dossier existant afin de maintenir le volume régulier des entrées.

## **Conditions de paiement d'usage**

Entre l'assuré et la compagnie, il y a deux possibilités de faire parvenir à la compagnie d'assurance les primes: un virement direct ou un virement indirect. Le paiement peut se faire par virement bancaire automatique, par chèque ou avec un carte de crédit.

Entre la compagnie et l'agent:

Tous les mois on dresse une liste des commissions et on crédite le compte de l'agent de la somme qui lui revient. Dans certains cas particuliers, après une demande de l'agent, on accorde un acompte sur les commissions à percevoir dans le futur.

## **Niveau de risques**

Les risques pour un nouveau venu qui ouvre une agence d'assurance ne sont pas grands. Les risques principaux sont dans le premier investissement et dans le prix qu'il paie en attendant d'acquérir de l'expérience.

## **Licences et permis**

Seulement les détenteurs de permis peuvent servir d'intermédiaire dans les affaires d'assurance. Il y a quatre sortes de permis dans le domaine des assurances: assurance vie, assurance des biens, assurance contre accidents, assurance maritime.

Il existe, en plus, deux degrés de permis: spécialisé et agréé.