



**André  
Lamotte**

Octobre 2011

*M. André Lamotte est un courtier d'assurances belge. Il dirige Groupassur Liège SA et Groupassur Verviers SPRL. Il est également administrateur de sociétés.*

*Avant de devenir courtier, M. Lamotte a travaillé pendant 20 ans (de 1971 à 1991) en tant qu'employé, cadre et ensuite cadre supérieur à l'Assurance Liégeoise.*

*M. Lamotte fait partie du Conseil d'administration du BIPAR et en est son Secrétaire Général.*

*Les vues exprimées dans cette interview ne représentent pas nécessairement celles du BIPAR.*

**BIPAR**

Av. Albert-Elisabeth 40  
B-1200 Bruxelles

Tel: +32/2/735 60 48  
Fax: +32/2/732 14 18  
bipar@skynet.be  
www.bipar.eu

**Quel est selon vous le rôle d'un intermédiaire d'assurances ?**

A la souscription : écoute, analyse, conseil. Suivi du dossier, des risques et des tarifs pendant la période d'assurance. Conseil et défense des intérêts du client lors d'un sinistre.

**Pourriez-vous décrire dans les grandes lignes une journée-type dans la vie d'un intermédiaire d'assurances ?**

Courrier, e-mail, distribution des tâches, évaluation des dossiers production et sinistres en cours, entretiens avec les clients, analyse des chiffres statistiques, bilans, lecture, formation et beaucoup d'attention et de suivi pour ses collaborateurs.

**Quelle partie du métier aimez-vous le plus / le moins ?**

Le plus : contact client. Le moins : le sinistre non couvert.

**Quelle formation est-ce que vous avez suivie – quelle formation offre une bonne base pour devenir intermédiaire d'assurances ?**

Formation littéraire (professeur pendant 3 mois !), carrière de 20 ans en compagnie avec diverse formation en assurances, marketing et GRH et depuis 20 ans dans le courtage. L'assurance est un métier d'expérience nécessitant une formation de base la plus polyvalente possible : juridique avec spécialisation en droit des assurances serait une excellente base.

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir intermédiaire d'assurances ?**

Aujourd'hui les jeunes veulent entrer dans les services financiers et plus précisément l'assurance. Dans les années 70, c'était souvent le hasard.

**Selon vous, le public a-t-il de fausses idées du métier d'intermédiaire d'assurances ?**

Oui car généralement il résume notre métier à la vente d'un produit... heureusement pas tous !

**Vous avez des concurrents très forts (banques, assureurs directs). Pourquoi un consommateur choisirait-il d'être conseillé par vous ?**

Le conseil indépendant et le service "après vente"

**Selon certains, il faut prendre ce métier très à cœur - êtes-vous d'accord ?**

Oui, c'est un métier où on se sent très, trop souvent en obligation de résultat.

**Quels sont vos projets pour le futur – comment voyez-vous le futur ?**

La transmission à mes enfants... c'est en cours.

**Qu'est-ce qui vous empêche de dormir ces derniers temps ?**

Le temps passé à la gestion administrative de mes sociétés et la gestion des ressources humaines.

**Comment le métier a-t-il /vos activités ont-ils évolué au cours des 10 à 15 dernières années ?**

Annuités des contrats, multidistribution et le net.

**Pourriez-vous nous raconter quelques anecdotes ?**

D'une époque lointaine où j'étais "inspecteur d'assurances", j'accompagnais un courtier en clientèle pour la réalisation d'un contrat vie. On complète le formulaire et le courtier pose la question habituelle du bénéficiaire : je mets Madame comme bénéficiaire... Non répond le mari devant son épouse qui s'effondre en pleurs. J'accompagne un autre courtier, les clients sont en retard. Madame avait rendez-vous chez le médecin. On complète le questionnaire médical et lorsque nous demandons "êtes-vous enceinte pour le moment ?" Madame s'effondre en larmes : en fait son gynécologue venait de lui confirmer qu'elle était enceinte et c'était à nous, des étrangers, qu'elle annonçait en priorité cet heureux événement (aujourd'hui le GSM lui aurait permis de prévenir sa maman et éviter les larmes).

\*\*\*