

Les modes de distribution des produits d'assurance :

1-Intermédiaires : dans la distribution des contrats d'assurance on trouve :

a-Agent général d'assurance

Les agents généraux exercent en tant qu'indépendants sous le statut de profession libérale et sont généralement mandataires exclusifs d'une seule compagnie d'assurance.

b-Courtiers en assurance

Le courtier en assurance, à l'instar de l'agent général, joue le rôle d'intermédiaire. Toutefois, il bénéficie d'une plus grande liberté puisqu'il n'est pas lié à une seule compagnie. Il peut ainsi proposer une large gamme de contrats issus de plusieurs assureurs, optimisant ainsi la concurrence pour ses clients. Néanmoins, contrairement aux agents généraux, les courtiers ne bénéficient pas toujours d'un accompagnement structuré, ce qui peut représenter un défi dans le développement de leur activité. En général, les courtiers se concentrent davantage sur le marché des entreprises que sur celui des particuliers.

2-Les guichets :

a-Mutuelles d'assurance

Les mutuelles sont des organismes à but non lucratif opérant sous le statut de société civile. Initialement spécialisées dans les complémentaires santé, elles ont élargi leur offre dès les années 1970 pour inclure les assurances auto et habitation. Aujourd'hui, elles couvrent un large éventail de besoins, allant des particuliers aux grandes entreprises. Grâce à leur modèle coopératif, les mutuelles occupent une place importante sur le marché de l'assurance.

b-Banques et bancassurance

Depuis environ deux décennies, les banques ont diversifié leurs services en intégrant la vente d'assurances. Ce secteur a connu une croissance significative, en particulier au cours des dix dernières années. Aujourd'hui, les banques détiennent une part substantielle du marché de l'assurance, en ciblant principalement les particuliers. Grâce à leur présence massive et à leur relation de confiance avec leurs clients, elles concurrencent efficacement les mutuelles et les agents généraux.

c-Les établissements financiers

3-Le réseau de bureaux directs : ce sont des cabinets gérés directement par les compagnies d'assurance. Les bureaux directs se caractérisent par leur nombre limité.

4- Nouveau réseau il sagit : concessionnaires, agence de voyage ,agence immobilière...

