

Newsletter - Septembre 2015 – Une autre approche de la vente des assurances d'entreprise.

Un environnement professionnel en évolution permanente

L'introduction du règlement MIFID oblige l'intermédiaire d'assurances à donner le « meilleur conseil possible », avec des conséquences lourdes pour sa responsabilité professionnelle, qui s'amplifie de façon exponentielle. Ces conséquences ne sont pas encore reconnues aujourd'hui, mais les primes pour couvrir la responsabilité professionnelle connaîtront une forte augmentation, inéluctablement.

Un exemple

Pour plusieurs raisons, la plupart des assurances « perte d'exploitation » en cours ne sont pas optimales. Il y a souvent sous-estimation des sommes couvertes, les éléments de coûts ne sont pas identifiés d'une façon adéquate, la durée nécessaire pour la reconstruction et la récupération de la part du marché est gravement sous-estimée, sans parler de toutes les entreprises qui n'ont carrément pas de couverture... Si après un sinistre les sommes couvertes ne s'avèrent pas adéquates, le client présentera la facture au courtier, règlement MIFID en main, déclarant qu'il a été mal avisé. La facture peut s'avérer lourde, car bon nombre d'entreprises font même faillite après un incendie catastrophique...

Les défis pour le métier

Les défis pour le métier ne sont pas des moindres :

- les assureurs perçoivent les courtiers toujours d'abord comme un canal de distribution, et la perception des clients belges moyens du secteur des assurances est négative ;
- les commissions, surtout pour les assurances d'entreprise, sont sous une pression croissante ;
- les assurances groupe, récemment encore une belle source de revenus, coûtent aujourd'hui plus en gestion qu'elles ne rapportent.

Dans l'environnement actuel, une autre approche de la profession est nécessaire, le contenu actuel du métier – vendre des polices d'assurance pour une commission payée par l'assureur – constitue une impasse.

Une autre approche de la profession

Le bagage technique du courtier s'est fortement amélioré, et la meilleure preuve est le recrutement croissant effectué par les assureurs parmi les collaborateurs des courtiers, tout grade confondu. Et pourtant les courtiers devront faire encore mieux. Nous proposons l'approche « risk management ». Bien qu'un nombre important de courtiers se présentent comme « risk managers », l'approche holistique des risques qui menacent une entreprise en est à ses balbutiements en Belgique.

Ce n'est pas parce qu'acheter des assurances constitue une solution partielle dans le cadre global de la gestion des risques, que le vendeur de ces mêmes assurances est un risk manager. D'ailleurs, en suivant ce raisonnement, un monteur de pneus dans une équipe de F1 pourrait bien prétendre être pilote de course.

Pourtant, il faut constater que l'approche dite de « risk management » est à la fois l'issue et le futur professionnel du courtier, alors même que ce dernier est de toute façon obligé par la réglementation MIFID d'appliquer des techniques de risk management.

Plus-value et avantages

Ce que chacun sait, c'est que le client attend du courtier une plus-value justifiable. Dans le même temps, ce défi devient de plus en plus grand chaque jour, étant donné que la commission payée par l'assureur est remplacée par des honoraires payés par le client.

Justifier une plus-value est possible seulement et seulement si l'accent se porte de la vente de polices vers un comportement de partenaire à part entière et ce, plus précisément dans la gestion des risques du client.

La formation proposée à cette occasion tend à apporter aux collaborateurs des bureaux de courtage les moyens nécessaires pour rejoindre cette nouvelle approche de leur profession. Et, in fine, les avantages sont nombreux :

- répondre aux exigences du MIFID, et protéger la responsabilité professionnelle ;
- créer une plus-value justifiable ;
- une stratégie de vente meilleure et plus efficace ;
- une stratégie pour un futur durable ;
- se profiler positivement et de manière à faire la différence sur son propre marché.



Risk Consult – Eric COPLO
ericcoplo@zeelandnet.nl

Partenaire de CEPOM

Plus d'informations

N'hésitez pas à faire entendre votre voix (vos remarques et commentaires constructifs sont toujours les bienvenus) en cliquant sur <http://www.cepom.be/contact/>

Pour de plus amples renseignements

Danielle VAN KERCKHOVEN – Coordinatrice

Tél. : 02 / 549 04 45 ou danielle.vankerckhoven@cepom.be

Daniel BRULLEMANS – Competence Manager

Tél. : 02 / 549 04 43 ou daniel.brullemans@cepom.be