

# Interview de Laurent de Négri, Directeur exécutif du cabinet de courtage Assurance Universelle Group

Interview réalisé par la Rédaction de Fonction Crédit



*A vos yeux comment se définit le métier de courtier ?*

Le courtier en assurance crédit doit être un spécialiste car l'assurance-crédit, à la frontière entre la banque et de l'assurance, ne répond pas aux mêmes procédures que l'assurance traditionnelle. Il analyse les besoins des entreprises en matière de gestion et de transfert du risque de crédit et apporte avec objectivité des solutions structurées en faisant appel au marché de l'assurance-crédit. Indépendant des Compagnies, il conseille l'entreprise dans son choix et accompagne son développement sur ses marchés domestiques et internationaux.

AU Group propose également à ses clients des solutions de financement court terme de leurs créances clients permettant à la fois l'optimisation et la diversification de leurs sources de financement pouvant aller jusqu'à la déconsolidation et ce, grâce à l'assurance-crédit.

*Quels sont les principaux apports dans le service à votre clientèle ?*

L'écoute, l'analyse des besoins de l'entreprise et la compréhension des enjeux est la première étape fondamentale. Elle s'effectue après un audit préalable des informations collectées sur l'organisation et les résultats du crédit client de l'entreprise.

A.U. Group par sa spécialisation, son expérience, la diversité des secteurs économiques dans lesquels évoluent ses clients qu'elle conseille depuis plus de 80 ans, concentre un savoir faire unique sur le marché.

La connaissance des acteurs mondiaux et le poids d'A.U. Group sur le marché de l'assurance crédit facilite la négociation et la mise en place de solutions originales adaptées aux besoins de l'entreprise.

L'économie s'étant mondialisée, ce sont nos possibilités d'intervention dans la langue locale et la proximité géographique constituée par notre implantation internationale (22 pays) qui sont les atouts d'une efficacité pérenne des programmes que nous mettons en place pour nos clients partout où ils se développent.

Par ailleurs, A.U. Group a depuis longtemps fait le choix du service en accompagnant au quotidien la gestion de ses contrats grâce à de solides équipes de gestion multilingues spécialisées par compagnies: formation des collaborateurs de l'entreprise au fonctionnement des polices, interventions quotidiennes auprès des « départements risques » des assureurs pour défendre leurs demandes de garantie et/ou leur communiquer des informations sur leurs acheteurs à risque, explications contractuelles, délais à respecter pour s'assurer d'une bonne indemnisation, conseils sur des cas complexes, ....

*Comment voyez vous la relation courtier/client : le courtier doit-il se substituer à l'assuré vis à vis de la compagnie dans la gestion de sa police ou doit-il agir en tant que conseil dans la relation assuré/assureur ?*

Pour A.U. Group, la relation courtier/client/assureur est véritablement tripartite et s'équilibre dans le temps. Le courtier ne doit pas chercher à faire écran entre son client et l'assureur pour exister ! Il doit en revanche être constamment disponible pour apporter une réelle valeur ajoutée, en l'adaptant aux besoins de ses clients.

Notre connaissance des bons interlocuteurs chez les assureurs à tous les niveaux (risques, commercial, gestion contractuelle, contentieuse, comptable, ...) et le poids que nous représentons dans leurs portefeuilles facilite

clairement le succès des interventions quotidiennes que nous effectuons à la demande de nos clients. Nous sommes le conseil avisé et indépendant de nos clients auprès des assureurs dont nous connaissons les rouages dans les moindres détails, avec une stabilité de nos équipes qu'ils nous envient.

*Pensez-vous avoir les moyens d'équilibrer la relation assuré/assureur ? limitation des hausses tarifaires, limitation des garanties restrictives....*

A.U. Group en tant que conseil indépendant des assureurs, donne à l'entreprise un accès permanent au marché. Et lui permet de vérifier régulièrement que ses choix en matière de crédit-client, tant sur le plan des garanties, que des dispositions contractuelles et tarifaires, sont pleinement compétitifs, en les complétant si nécessaire par des solutions alternatives.

Nous communiquons et analysons régulièrement avec nos clients l'ensemble des informations concernant leurs contrats en toute transparence (primes payées, détail des contentieux déclarés, indemnisations par exercice d'assurance, ...). Nous leur offrons également des outils d'analyse et de comparaison, véritables tableaux de bord d'aide à la décision lors des négociations.

En outre, notre accès aux informations des différents assureurs nous permet en permanence un « benchmark » des garanties et des tarifs, mais également des paramètres contractuels spécifiques qui sont des éléments non négligeables de la structure du prix !

Nos clients profitent directement de la reconnaissance qu'ont les assureurs du professionnalisme des équipes d'A.U. Group et de l'importance du volume d'affaires qui leur est apporté par notre intermédiaire.