

QUATRE QUESTIONS À NATHALIE GUEDOU, RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION, GROUPE FRANÇOIS BERNARD

“ Nous attendons des retombées positives en 2010 ”

RDC : *Quelles sont les différentes couvertures de risques que propose le Groupe FB aux particuliers ?*

N. G. : “François Bernard Assurances est spécialisé depuis 1994 sur le marché du risque automobile, en tant que courtier grossiste”.

Quel regard portez-vous sur les évolutions tarifaires effectuées par les compagnies ces dernières années et tout particulièrement pour l'année 2010 ?

“ Dans un contexte où les marchés financiers n'apportent plus, bien au contraire, leur contribution positive au compte de résultat des assureurs, où par ailleurs le coût de la réparation des véhicules ainsi que la fréquence et le coût des sinistres corporels continuent de progresser, il était inéluctable que les conditions tarifaires repartent à la hausse. D'autant plus que depuis quelques années, certains pratiquent, à la souscription, des conditions tarifaires qui ne reflètent pas le prix réel du risque et ne sont donc pas tenables dans le temps. Cela s'observe notamment sur le marché des grossistes ”.

“ Comme certains de nos confrères, soucieux de la pérennité des relations avec les assureurs, nous avons choisi de ne pas entrer dans cette spirale de concurrence effrénée. Cette année encore, avec nos partenaires assureurs, nous pratiquons une politique de hausse tarifaire très ciblée et très maîtrisée. Plus de 50 % de nos assurés autos n'ont ainsi subi aucune hausse de leur cotisation ”.

Quel est l'impact de cette politique sur votre activité ?

“ Nous en attendons des retombées positives. Déjà, le nombre de résiliations au terme de janvier 2010 marque un très net fléchissement. Nos partenaires courtiers apprécient la qualité de la relation que nous entretenons avec eux dans le temps avec une politique de prix qui tient la route sur la durée du contrat avec leurs assurés et non pas simplement à la souscription ”.

“ Ceci est d'autant plus évident que nous avons mis en place pour 2010 un complément gratuit de couverture de risques pour répondre aux préoccupations économiques de leurs assurés. C'est une véritable innovation sur le marché de l'assurance automobile ”.

Quelle est votre stratégie pour résister dans un marché où se multiplient de nouveaux entrants (marketing, etc.) et où les assureurs ne cessent d'annoncer des hausses de prix ?

“ Nous sommes en permanence à l'écoute de notre réseau. Ainsi en 2009, nous avons apporté à notre offre et à nos outils des évolutions majeures permettant au courtier de lui faciliter la réalisation d'affaires auprès de ses clients ou prospects. Pour le courtier partenaire, un challenge annuel est organisé depuis 2 années consécutives. Il lui permet d'accroître sa rémunération en fonction de son volume de production d'affaires nouvelles. De surcroît, chaque année, nous proposons des tarifs “préférentiels” à tous les assurés n'ayant eu aucun sinistre responsable au cours des 2 dernières années. Fin 2009, nous avons accompagné cela d'une démarche active de fidélisation qui a porté ses fruits, permettant ainsi au courtier de conserver plus d'affaires en portefeuille ”.

“ Et en 2010, pour fidéliser et capter de nouveaux clients, pour la première fois, nous avons offert gratuitement une garantie novatrice et sécurisante pour l'assuré : ASSURCOTISATIONS. Bénéficiaires de cette garantie “offerte”, l'ensemble des assurés ayant souscrit un contrat automobile avant le 1^{er} janvier 2010 mais également tout nouvel assuré qui souscrit un contrat auto en 2010 ”.

*** E.M.

Groupefb
SOLUTIONS D'EXCEPTION

