

LES AVANTAGES DE VISITER LES LIEUX

Quand il est question d'assurance des entreprises, une visite des lieux est importante. Elle permet entre autres de voir les installations de l'entreprise et de constater les moyens utilisés pour prévenir les sinistres. C'est également l'occasion d'apprendre à connaître son client et d'établir avec lui un lien de confiance. Lors du renouvellement, la visite est particulièrement utile pour revoir les besoins de l'assuré.

Valider les activités de l'entreprise

Dans un premier temps, la visite de l'entreprise permet de réévaluer les besoins en prenant connaissance des modifications qui ont été apportées aux activités de l'entreprise, le cas échéant. Prenons l'exemple d'un dépanneur qui, pour accroître son chiffre d'affaires, aurait décidé de devenir concessionnaire agréé pour Postes Canada ou d'ouvrir un comptoir Sears. Autre exemple: un fabricant de meubles qui aurait construit une rallonge à son atelier ou acquis de nouveaux équipements. Ces observations serviront de point de départ pour discuter des plans futurs de l'entreprise, particulièrement pour l'année à venir, en ce qui a trait à la mise en marché, à l'achat de matériel et d'équipement, à l'expansion du marché ou encore à l'augmentation de la masse salariale. Pour évaluer la solidité financière de l'entreprise, le représentant doit également s'intéresser aux fluctuations de revenus, tant à la hausse qu'à la baisse, et demander à l'assuré d'en expliquer la cause.

Évaluer le risque de voisinage

Le risque de voisinage peut influencer un assureur dans son choix de renouveler ou non une police d'assurance. En se rendant sur place, le représentant peut valider que le risque avoisinant n'a pas changé depuis la dernière révision du dossier. Un bar ou un entrepôt de matériel pyrotechnique qui s'installe dans les locaux voisins du commerce assuré sont deux exemples de situations susceptibles d'aggraver les risques; l'assureur doit en être informé.

« LA VISITE DES LIEUX PERMET ENTRE AUTRES DE VOIR LES INSTALLATIONS ET DE CONSTATER LES MOYENS UTILISÉS POUR PRÉVENIR LES SINISTRES. C'EST ÉGALEMENT L'OCCASION D'APPRENDRE À CONNAÎTRE SON CLIENT ET D'ÉTABLIR AVEC LUI UN LIEN DE CONFIANCE. »



UN NOUVEL OUTIL : LE RENOUELEMENT DES POLICES EN ASSURANCE DES ENTREPRISES

Selon l'article 39 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, les représentants en assurance de dommages ont le devoir, lors du renouvellement, de prendre « les moyens requis pour que la garantie offerte réponde aux besoins du client ». Or, la visite des lieux est l'un de ces moyens.

La ChAD a mis à jour la procédure sur le renouvellement afin de la rendre applicable autant pour l'assurance des particuliers que pour l'assurance des entreprises. Elle s'accompagne de l'*Avis relatif au renouvellement d'une police d'assurance automobile des entreprises* et de l'*Avis relatif au renouvellement d'une police d'assurance des entreprises*.

Pour les consulter, rendez-vous dans la boîte à outils à chad.ca/outils, section « Renouvellement de police ».



Déterminer les moyens de protection et de prévention

La visite des lieux permet d'identifier des risques qui nécessitent de nouvelles protections ou l'augmentation de montants d'assurance, et de prendre connaissance des moyens de protection et de prévention des sinistres mis en place. Ainsi, un représentant qui visite une micro-brasserie et qui constate la présence de néons non protégés au-dessus de cuves de bière en fermentation pourra faire part de ce risque à son client. En effet, si un néon venait à éclater, les débris pourraient tomber dans les cuves et mener à la perte de la production. Le représentant peut alors proposer des solutions pour éviter un tel dommage. Sur place, il est plus facile également de prendre en note des éléments comme la présence de gicleurs, la distance des bornes-fontaines et l'état des extincteurs portatifs (et en confirmer la vérification récente par un professionnel). La présence de barreaux aux fenêtres ou l'installation d'un système d'alarme, deux moyens de prévenir les vols, pourront être notés. Visiter l'entreprise est également un moyen de constater l'état des lieux et l'entretien qui en est fait. Il est sage de demander à l'assuré si des rénovations ont été effectuées récemment aux locaux ou si certaines sont prévues prochainement.

Favoriser les échanges et le lien de confiance

Pour ajuster les couvertures et les montants d'assurance aux besoins de l'entreprise, il est toujours bon de discuter, lors de la visite, des avantages à utiliser les services d'un évaluateur professionnel. Ce dernier pourra établir la valeur des biens et du bâtiment, y compris le coût de reconstruction. Le représentant s'y référera ensuite pour déterminer les montants d'assurance appropriés. Enfin, l'assuré pourrait être plus à l'aise, en étant dans son environnement, pour poser des questions et obtenir des explications sur les protections, limitations et exclusions propres à son dossier. C'est également une bonne occasion de revoir certaines protections déjà refusées par le client par le passé et d'en expliquer la portée.

Ainsi, se rendre sur place permet de constater l'état des lieux à assurer et de le déclarer à l'assureur. Ce contact privilégié entre le client et son représentant, qui joue alors davantage un rôle de conseiller, permet de bâtir un lien de confiance et de favoriser la fidélisation de la clientèle. ■

**PROPRIÉTAIRE DE
VOTRE ENTREPRISE**
(Cabinet en assurance de dommages)




COURTIERS UNIS
LE RÉSEAU DE COURTIER
D'ASSURANCE INDÉPENDANTS

Courtiers Unis est le meilleur choix pour les propriétaires de cabinet en assurance de dommages ou ceux qui souhaitent le devenir (Bienvenue aux agents).

Courtiers Unis est votre meilleur partenaire, si vous voulez :

- Avoir accès à un vaste choix d'assureurs
- Obtenir une rémunération supplémentaire
- Bénéficier de nombreux outils indispensables
- Rester propriétaire de votre clientèle à 100 %

Pour démarrer votre cabinet en assurance de dommages, Courtiers Unis vous offre :

- Un guide de démarrage complet
- La gamme de services la plus étendue de l'industrie

**Plus de 100 cabinets nous ont choisis...
peut-être auriez-vous avantage à nous rencontrer
pour en savoir plus !**

CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE, COMMUNIQUEZ AVEC :

Madame Renée Moore
Directrice développement des affaires
Téléphone : 418 660-5544 • Sans frais : 1 888 660-5544
renee.moore@courtiersunis.com

www.courtiersunis.com