

Ensuite, en tant que facteur de régulation, face à la **crise des valeurs** qui affecte sensiblement les performances des principaux acteurs de la vie économique.

En conclusion et de manière succincte, voulez-vous nous donner un aperçu de votre méthodologie de conseil ?

Notre méthodologie de conseil a été spécialement conçue pour répondre aux attentes de tous nos clients, Entreprises, comme Particuliers.

Elle repose sur le triptyque suivant: le pré diagnostic, l'analyse, l'élaboration et la proposition des solutions

La phase de pré diagnostic est basée sur un questionnaire et sur l'écoute du client.

La phase d'analyse des données du pré diagnostic, complétée par un Audit particulier des risques et des assurances, intègre dans sa démarche la typologie classique catégorisation des risques par nature (assurances de responsabilité civile, de dommages, de personnes et de capitalisation), qu'elle améliore par une technique particulière de cotation et de classification dans la pyramide des besoins de sécurité de l'entreprise, à des fins, d'efficacité, d'équilibre, de cohérence et de bonne gouvernance.

Enfin, **La phase d'élaboration et de proposition des solutions**, dont l'objectif est de permettre à l'entreprise de faire le choix entre les formules d'offre globale de solutions d'assurances de valeurs sociales, d'assurances de responsabilités, et d'assurances de dommages, que nous lui proposons pour garantir la concordance des actes qu'elle pose quotidiennement en tant qu'opérateur économique avec les valeurs fondamentales qui font sa renommée et sa raison d'être.

C'est là véritablement toute la quintessence de notre méthodologie de conseil, en tant que solution alternative aux méthodes classiques de conseil.

ASSURIX SENEGAL est en train de révolutionner la distribution de l'assurance avec la vente de l'assurance en ligne via Internet et le téléphone, quels sont véritablement vos objectifs ?

Notre ambition est de faire partie des leaders du courtage d'assurance au Sénégal, par la performance, l'innovation et le respect des attentes de nos clients.

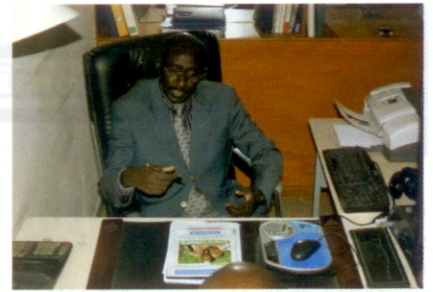
Avec la vente de l'assurance en ligne, le client redevient ROI. Le but visé est d'éviter au client des pertes de temps dans les déplacements tout en lui permettant de recevoir dans les formes habituelles son contrat d'assurance pour signature, à l'adresse de sa convenance, lieu de travail ou domicile, contre paiement comptant de la prime sans surcoût.

Dans cette optique, l'assurance en ligne, vise à optimiser la gestion de notre relation client, par une amélioration de la qualité de service à un niveau presque équivalent au standard international dans ce domaine, en termes de satisfaction, de réactivité et de proximité. En tant qu'option stratégique, l'assurance en ligne ouvre pour ASSURIX SENEGAL les perspectives d'un nouveau type de gestion de sa relation client, dans le triple objectifs de :

Conquérir le marché national des assurances de masse que nous avons prioritairement ciblé, (Auto, Santé, Protection sociale, Multirisque habitation,) en synergie avec les compagnies partenaires acquises à notre cause et disposées à nous accompagner, en termes de soutien logistique et de facilités de traitement en temps réel des opérations.

Fidéliser les clients qui nous font déjà confiance et qui n'auront désormais plus à se déplacer pour renouveler ou souscrire une assurance.

Améliorer la qualité de service dans les processus de souscription des contrats en les simplifiant autant que possible.



Dans la voie tracée par l'autorité de tutelle, en l'occurrence la Direction des Assurances et les Compagnies d'Assurance en tant que Fabricants et Distributeurs de leurs propres produits d'assurances pour organiser, promouvoir et développer le secteur des assurances chacun dans le domaine qui le concerne, comment voyez-vous votre rôle d'Assureur Conseil des entreprises ?

Nous pensons que l'heure a sonné pour l'entreprise, notamment pour les PME et PMI, de découvrir les vertus du Coaching en donnant à l'Assureur Conseil la place qui est véritablement la sienne pour garantir sa sécurité, en tant que préalable et condition sine qua none de son développement.

Faire preuve de réalisme et de sens des responsabilités est aujourd'hui un impératif pour l'entreprise. Plus l'entreprise a une position délicate et tendue et plus elle a intérêt de raisonner sa stratégie d'assurance en fonction de ses objectifs et de ses valeurs fondamentales.

Cette nouvelle exigence pour l'entreprise d'une gestion prudentielle pour maîtriser ses risques, l'oblige désormais à bien choisir son ou ses Assureurs Conseils, à qui elle veut confier la mission de l'éclairer dans son management, afin qu'elle soit à même de prendre les décisions qui s'imposent. La tâche est loin d'être facile, mais il faut surtout que le conseil émane de professionnels indépendants et expérimentés, comme **ASSURIX SENEGAL**.

La suite de l'entretien avec Monsieur Oumar DIOP portera sur la problématique du développement de l'assurance au Sénégal et sur l'avenir de la distribution, dans notre prochain numéro