

helvetia

“ Être implantés ici à La Réunion représente un atout commercial. ”



PAROLE D'EXPERT

L'interview de Timothée Chapelle

Délégué Régional d'Helvetia La Réunion

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous êtes Délégué Régional d'Helvetia à La Réunion. Depuis quand votre compagnie a-t-elle une équipe sur place ?**

[**Timothée Chapelle**] Helvetia est présent sur le territoire français depuis 1921 et à La Réunion depuis 2012, via le rachat de Groupama Transport, nous disposons ainsi d'un portefeuille clients depuis 2006. Je suis arrivé au poste de Délégué Régional en janvier 2017 et nous nous développons de manière régulière avec une augmentation de 50 % de notre encaissement en 3 ans. J'ai recruté des collaborateurs localement et également accueilli dans mon équipe des Réunionnais établis en métropole et désireux de rejoindre un acteur économique solidement installé à La Réunion. Notre stratégie d'implantation à proximité de nos clients nous assure une meilleure compréhension de leurs enjeux et des solutions à leur apporter.

[LNRC] **Comment est structurée votre équipe ?**

[**Timothée Chapelle**] Tout naturellement comme toute autre délégation régionale de Helvetia France avec un pôle gestion de contrats, souscription et sinistre. Nous mettons à disposition à La Réunion, l'ensemble de l'offre de solutions et services de notre compagnie. Nous sommes structurés pour traiter localement la grande majorité des études et 99% des sinistres, quelques risques spécifiques demeurent centralisés. Sur les aspects souscription, nos souscripteurs se déplacent sur site, analysent les risques de manière fine et conseillent les partenaires. Ils sont ainsi en capacité de se forger leur propre opinion pour se positionner.

Être implantés ici à La Réunion représente aussi un atout commercial : nos clients sont très attachés à disposer de spécialistes de proximité et c'est l'une des spécificités reconnues du groupe Helvetia.

Risques Techniques (Bris de Machine et Tous Risques Montages Essais notamment).

Ce positionnement insufflé un nouvel élan sur le marché, notamment en Dommages aux Biens, en apportant davantage de capacité. Certains clients ne parviennent pas à trouver de garanties à la hauteur de leurs besoins réels. Ces derniers se retrouvent avec des Limites Contractuelles d'Indemnité inférieures aux besoins réels par manque de capacité. Nos partenaires agents ou courtiers étaient contraints de trouver des solutions impliquant des assureurs étrangers, par exemple à Londres, ce qui est de moins en moins aisé par les temps qui courent, ou obligés de rechercher un acteur en métropole. Mais encore faut-il avoir un code ouvert. Forts de notre capacité nous intervenons par conséquent en apéritif, en co-assurance ou même en seconde ligne au besoin.

Cet élargissement de notre offre de solutions amorcé depuis 2016, renforce nos liens avec nos courtiers. Nous sommes désormais capables de mieux les accompagner dans l'habillage de leurs clients. Nous bénéficions d'une très bonne réactivité et les partenaires ont un accès direct à notre équipe : ils peuvent nous présenter des risques qui ne rentraient pas dans les cases d'un extranet préfabriqué. Notre force réside dans ce dialogue direct et dans la proximité avec nos Assurés, comprendre l'environnement local pour mieux les garantir.

[LNRC] **Comment abordez-vous la dernière partie de l'année 2020 ?**

[**Timothée Chapelle**] Helvetia était traditionnellement positionné sur l'assurance maritime et transport. Aujourd'hui, nous sommes un acteur multi-spécialiste sur les risques Entreprises, avec une gamme élargie aux Dommages aux Biens, RC Entreprises & Professionnels et

HELVETIA LA RÉUNION en quelques chiffres

7 collaborateurs

1 000 clients en portefeuille

6 300 000 € de chiffre d'affaires

50 courtiers

500 dossiers sinistres traités/an

helvetia

Votre assureur suisse