





MAL PROTÉGER
UN PATRIMOINE
EST UN RISQUE.

NOTRE VISITE
DE RISQUE,
EST LA CLÉ.

La visite de risque nous permet de mieux :

Estimer

la valeur de reconstruction
du bâtiment.

Valoriser

son contenu mobilier
(meubles, garde-robe, appareils
électroniques, cave à vin, etc.),
les bijoux et les œuvres d'art.

Déterminer

les mesures de prévention
et de protection les plus adaptées
à la situation de vos clients pour
mieux sécuriser leurs biens.

Et présente de nombreux avantages :



POUR VOUS

Aide à la vente

Votre discours commercial est facilité :
votre client comprend mieux
les garanties de son contrat.

Conseil

Le rapport de visite de risque vous aide
à remplir votre devoir de conseil.

Tranquillité

En cas de sinistre, la procédure vous
est simplifiée puisque nous savons
précisément ce que nous assurons.

Fidélisation

La qualité de service rendu renforce
la confiance de votre client et
prolonge la durée de la relation.



ET VOTRE CLIENT

Service offert

Hiscox offre à vos clients un service
haut de gamme et personnalisé.

Couverture à la valeur

Leurs biens sont couverts
à leur juste valeur, ce qui garantit
mieux leur patrimoine.

Prévention

Les mesures de protection préconisées
sont adaptées en fonction des risques
encourus et afin de ne pas dénaturer
les lieux.

Exemples de situations rencontrées lors d'une visite de risque

EXEMPLE 1

Nos clients viennent d'acquérir une villa de 750m² sur la Côte d'Azur, datant du début XX^e.



L'ŒIL DE L'EXPERT

- La chaudière à fioul, ancienne, implique un risque d'incendie.
- Un coffre-fort de classe I, selon la norme EN 1143-1, est installé à même le sol.



LES CONSEILS DE L'EXPERT

- Pour éviter le remplacement coûteux de sa chaudière, l'expert propose à notre assuré **l'installation d'un extincteur, au-dessus du brûleur de la chaudière**, qui se déclenchera en cas de départ de feu ou hausse anormale de la température.
- L'expert valide l'utilisation de ce coffre-fort avec nos assurés par rapport aux garanties du contrat – évaluées à 120 000 €. Afin de répondre à un emplacement adapté à la sécurité de ses biens, le visiteur de risque recommande de **sceller le coffre-fort et de l'installer dans une pièce dotée d'un volumétrique relié à l'alarme**. L'emplacement exact du coffre pourra être discuté conjointement avec l'installateur et le client.

EXEMPLE 2

Notre assurée, âgée de 76 ans, possède un appartement de 400m² dans un immeuble haussmannien à Paris. Une visite a eu lieu il y a 11 ans à la signature du contrat.



L'ŒIL DE L'EXPERT

- La cuisine et salle de bain ont été rénovées pour 150 000 €. Or, le contrat stipule des garanties d'embellissement seulement à hauteur de 200 000 €.
- L'expertise de la collection d'art - essentiellement constituée d'artistes de l'Ecole de Nice dont la cote ne cesse d'augmenter - date de la souscription du contrat et est garantie en valeur agréée.
- La garantie bijoux mentionnée dans le contrat initial s'élève à 90 000 €. Notre cliente a transmis une partie de ses bijoux à ses enfants ces dernières années. Il est donc pertinent de réduire les garanties pour ne garder qu'un montant résiduel de 15 000 €.



LES CONSEILS DE L'EXPERT

- Actualisation du montant des garanties en embellissements et bijoux.
- Mise à jour de l'expertise de sa collection d'art ; ou à défaut, possibilité de basculer le contrat en valeur déclarée pour ne subir aucun préjudice en cas de sinistre.

Nos réponses à vos interrogations les plus fréquentes

RELATION-CLIENT

C'est mon client. La visite de risque ne doit pas interférer dans la relation que j'ai construite avec lui.

Au contraire ! La venue d'un visiteur de risque étant de votre initiative, **cela valorise et assoie votre rôle primordial de conseil auprès de vos clients.**

Votre présence lors de la visite est d'ailleurs vivement recommandée, afin que :

- l'assuré ait un interlocuteur connu à ses côtés,
- vous puissiez renforcer votre relation avec lui.

Enfin, **vous obtenez une copie du rapport** que vous pouvez remettre à vos clients.

SÉCURITÉ

La visite de risque n'aide pas à améliorer la sécurité de la demeure.

Nos clients sont très demandeurs de conseils concernant leurs moyens de protection.

Et dans 25%* des cas, la visite de risque leur a permis d'améliorer leurs mesures de sécurité, notamment contre le vol ou l'incendie.

DISCRÉTION

Le client refuse la visite de risque car il ne souhaite pas montrer son patrimoine à un interlocuteur inconnu.

Assureur de grandes fortunes, Hiscox et ses intervenants sont parfaitement conscients **des enjeux de confidentialité et de discrétion.** C'est pourquoi nous sollicitons et recommandons votre présence lors de la visite afin de rassurer vos clients.

PRIME

L'évaluation faite pendant la visite de risque va augmenter les montants de garantie et donc la prime de mon client.

Dans 40%* des cas les montants augmentent car :

- Le client oublie généralement d'évaluer l'ensemble de son patrimoine.
- Il sous-évalue souvent la valeur de rachat à l'identique.

Dans 10%* des cas, ces montants baissent et dans 50%*, ils restent inchangés par rapport aux déclarations du client.

L'objectif de la visite de risque est aussi de partager cette évaluation avec le client pour qu'il prenne conscience qu'il est bien couvert.





19 rue Louis le Grand 75002 Paris

T 0810 50 20 10

F 0810 00 71 02

E hiscox.info@hiscox.fr

www.hiscox.fr