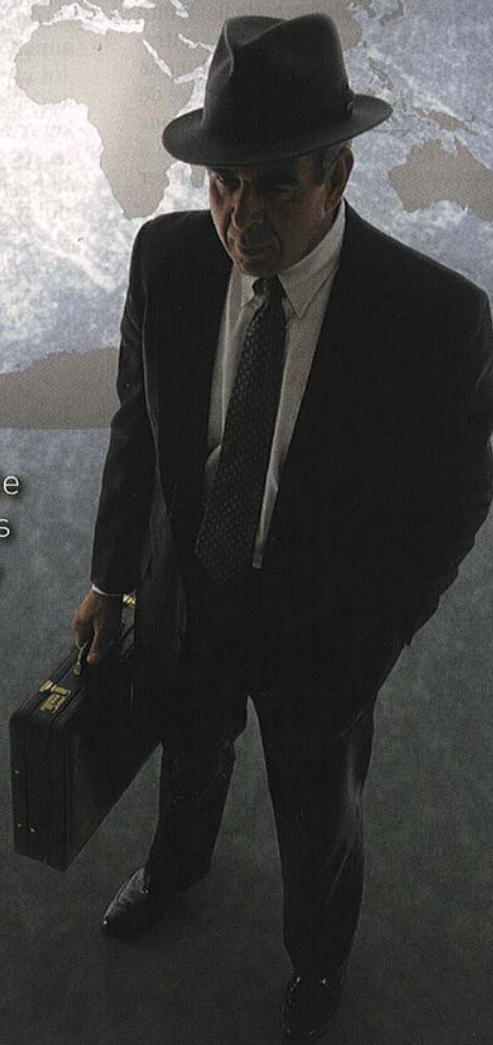


## Des risques très spéciaux (suite)

Dans le prolongement de notre dossier sur les risques spéciaux paru dans le numéro de septembre de *La Revue du Courtage*, un journaliste de notre équipe de la rédaction a posé les mêmes questions à deux assureurs "de niches" aux couvertures surprenantes...



### Interview de Claire Paix, Directrice de la branche Risques Spéciaux d'Albingia

**La Revue du Courtage :**

*Pourriez-vous nous expliciter ce que recouvrent aujourd'hui, pour Albingia, les appellations risques spéciaux et nouvelles matières assurables ?*

**Claire Paix :** Pour nous, ces risques qu'on appelle spéciaux, s'ils ont un fond commun, à savoir la garantie des pertes pécuniaires, demeurent d'une extrême variété. C'est en cela qu'on peut parler de nouvelle matière assurable. Notre portefeuille, accès sur l'évènementiel et l'audiovisuel, est composé de risques le plus souvent temporaires qui ne sont pas nécessairement récurrents. Nous devons toujours rester curieux et sensibles sur des événements potentiels régionaux, nationaux et internationaux.

“ J'ai assuré ce matin un mammoth congelé ”

La base assurable est toujours un peu identique : il s'agit de s'adapter aux événements, à l'exemple de ce qui s'est passé pour la menace

de la grippe qui aurait pu entraîner la fermeture des lieux publics. Le nuage islandais a également été un exemple d'une nécessaire réactivité, avec des tournages de films annulés du fait de l'arrêt des liaisons aériennes sur l'Europe du Nord. Nous sommes également très attentifs aux risques de mouvements sociaux et à l'actualité étrangère, pour les productions cinématographiques et les grands événements.

**RdC :** *Peut-on parler d'un marché en mutation ?*

**CP :** Il y a beaucoup d'intervenants sur le marché, plus ou moins spécialistes. Je ne parlerais donc pas de mutation mais plutôt d'entrées et de sorties. Dans cette branche, une approche globale et une expérience de plusieurs années sont nécessaires pour obtenir des résultats. Notre base est la garantie de perte pécuniaire, que ce soit sur un événement sportif, des congrès, des spectacles, des festivals... Nous assurons également beaucoup de productions de films. Notre mission est alors d'anticiper l'aléa. Aujourd'hui, le marché couvre ces risques en tout sauf, ce qui nécessite à contrario une lecture claire des exclusions. Nous intervenons pour des garanties "intempéries et indisponibilité" d'artistes sur de nombreux festivals notamment. Nous regardons également de près comment sont montés les événements avec nos clients, afin d'identifier clairement en amont les risques encourus.

Notre actualité suit de près les demandes. Nous développons actuellement beaucoup notre offre cinéma. Nous avons une logique d'approche très large, sans produit "lancé" en tant que tel, mais nous sommes plutôt sur des matières mouvantes, avec des contrats très différents les uns des autres. Ce qui importe, c'est de s'intéresser à la demande

“  
Nous évoluons sans  
cesse, en nous adaptant  
de façon pragmatique à  
partir d'une base commune  
”

du client. Il faut avoir un taux d'expérience avéré et une solide expertise, et il faut communiquer et faire preuve de curiosité : on ne peut pas rester sur ses acquis.

**RdC :** *Où placez-vous la plus-value des intermédiaires d'assurances dans votre stratégie de commercialisation et quelles relations entretenez-vous avec eux ?*

**CP :** Nous travaillons avec des courtiers spécialistes mais également avec des intermédiaires indépendants que nous accompagnons pour offrir une prestation identique à celle des spécialistes. Les risques spéciaux pour un courtier sont une bonne entrée en matière. Nous sommes présents sur ces marchés, et donc connus des intermédiaires spécialistes. Nous avons une approche terrain, à travers des souscripteurs formés pour cela dans nos 6 délégations. Nous essayons d'être extrêmement réactifs. Le courtier est donc un élément clé de notre commercialisation.



**albingia**  
vous assurer avec talent