



L'Outsourcing RH : un choix stratégique

La période Covid aura fini de convaincre les plus réticents, externaliser certaines fonctions RH, particulièrement chronophages, permet aux Responsables RH de se consacrer à l'essentiel : la gestion des femmes et des hommes de l'entreprise.



La paie



La gestion des absences planifiées et non planifiées



Les démarches



Le Bilan social Entreprise



Nos Caredesks spécialisés 100% made in Suisse !
Nous mettons à votre disposition nos Caredesks dédiés au payroll, aux démarches administratives et à la gestion des absences.

- 60 experts multilingues (français, anglais, allemand et italien),
- Hotline du lundi au vendredi
- Une équipe dédiée par employeur
- Plus de 6'000 fiches de paie réalisées par mois
- La gestion des absences de + de 120'000 assurés

Des solutions interfaçables avec vos outils et interfaçées avec les assureurs

Un outil de business intelligence pour le pilotage des absences



Systematisation des contrôles :
Audit ISAE3402 TYPE II



Hébergement exclusif en Suisse avec niveau de sécurité le plus élevé
Certification ISO27001



Découvrez l'offre 360° pour accompagner vos employés :

Nous contacter : info@swissriskcare.ch

Webinaire : Garder le lien avec vos employés en arrêt maladie : une stratégie gagnante



Dans un contexte d'absentéisme en hausse, maintenir un lien solide avec les employés en arrêt maladie est essentiel pour garantir leur bien-être et favoriser leur retour dans de bonnes conditions. Quelles mesures préventives et curatives mettre en place ?

Notre webinaire explore les meilleures pratiques pour accompagner vos collaborateurs durant leur absence, en mettant en lumière des stratégies efficaces. Rejoignez-nous pour découvrir comment maintenir une communication ouverte, offrir un soutien adéquat et faciliter une transition fluide à leur retour, afin de préserver la cohésion et la productivité de votre équipe.

Des spécialistes des ressources humaines interviendront pour vous donner des solutions concrètes qui ont fait leur preuve.

Rendez-vous le 18 juin de 8h30 à 10h

En partenariat avec la CCIG

Inscription :
<https://agenda.ccig.ch/agenda>

Replay :
<https://www.swissriskcare.ch/les-webinaires>

Formation : Management des absences et du bien-être au travail

Sur 2 jours, apprenez à mieux gérer les absences.

Dates : 4 et 5 juillet 2024

Contactez : admin@ismatgroup.com

qualibroker

SWISS RISK & CARE
Our independence • Your best insurance

INSURANCE
INSIDE N° 34
JUN 2024



ÉDITO

Innové, c'est d'abord placer le besoin du client au cœur de nos préoccupations

Nous vivons une période de transformations et de changements continus dans laquelle les besoins de nos clients ne cessent d'évoluer. En tant que courtier, notre rôle premier est de les accompagner dans le parcours de plus en plus complexe de la gestion de leurs risques. Comment ? En innovant. Certes, mais encore faut-il définir l'axe sur lequel nous souhaitons innover.

Nous avons la conviction qu'il nous faut penser l'innovation en premier lieu autour du client et non plus seulement autour du produit. Concrètement, il s'agit de proposer des services avec de l'assurance plutôt que de l'assurance avec des services. Ce changement de paradigme est constitutif de notre ADN. Il propose une démarche centrée sur le client pour l'accompagner à chaque étape de son évolution.

C'est dans cette optique que nous développons les contrats cadre dont nous vous proposons de découvrir les particularités dans les pages qui suivent. Nos solutions en ressources humaines délivrées par nos filiales Ismat Group et UCare vont également dans le sens de cette approche centrée sur le client et sur ses défis spécifiques. Elles viennent parfaitement compléter notre offre en courtage.

C'est également la raison pour laquelle, à l'aune de la création du groupe Qualibroker-Swiss Risk & Care, nous avons mis en place le département Produits & Innovation. Il est chargé d'explorer de nouvelles voies pour enrichir notre offre et d'assurer une veille permanente sur les tendances du marché. Son responsable, Etienne Verret, vous en présente les missions et enjeux.

Notre ambition est simple et néanmoins essentielle : simplifier la vie de nos clients en mobilisant toutes les ressources de notre groupe. Cette ambition se traduit par une volonté d'excellence à l'échelle de la Suisse mais également en s'adossant à notre maison-mère à dimension mondiale. Nous sommes convaincus que cette approche renforcera notre position de leader sur le marché et nous permettra de répondre aux défis de demain avec agilité et efficacité.

Bonne lecture!

David Cochet
CEO du pôle romand



Le contrat-cadre : l'assurance « smart »

Et si assurer son entreprise devenait un jeu d'enfant, et si souscrire une police d'assurance se résumait à quelques clics ? Utopie ? Non. Le contrat-cadre rend ce rêve possible. Explications.

Partons d'un constat : les entreprises d'un même secteur d'activité sont régulièrement confrontées à des risques similaires et, par conséquent, ont des besoins en matière d'assurance très proches voire identiques. Pour le courtier en assurance comme pour l'assureur en direct, il s'agit alors pour chaque demande client de proposer un contrat semblable, aux conditions et au tarif équivalents. Dans ce contexte, nous avons cherché une solution plus simple, plus agile. Comment ? En recourant au contrat-cadre.

Une démarche proactive

Le contrat-cadre part d'une démarche inverse à la démarche habituelle. Pour des risques « simples » ou « standards », il s'agit de négocier en amont, de façon proactive, pour un groupe d'entreprises ayant la même activité par exemple, un contrat type avec une compagnie d'assurance. Pour cela, nous procédons selon notre méthodologie habituelle. D'abord, nous identifions les besoins plus ou moins spécifiques en matière de couvertures du groupe d'entreprises concerné ce qui nous permet d'élaborer le cahier des charges (types de couvertures, garanties, etc.). Ce document établit également un certain nombre de critères d'éligibilité pour les entreprises (chiffre d'affaires, taille, sinistralité, etc.). Ensuite, sur la base de ce cahier des charges, nous lançons un appel d'offres auprès des

assureurs. Parmi les conditions, l'assureur retenu devra accepter que le courtier prenne en charge le processus de souscription du risque pour son compte.

Une fois ce contrat-cadre signé avec l'assureur, toute entreprise correspondant aux critères pourra souscrire, en un temps record et sans attendre l'accord de l'assureur, sa police d'assurance directement avec son courtier. Ce dernier aura l'entière responsabilité de la gestion administrative du contrat.

Une solution efficace et économique

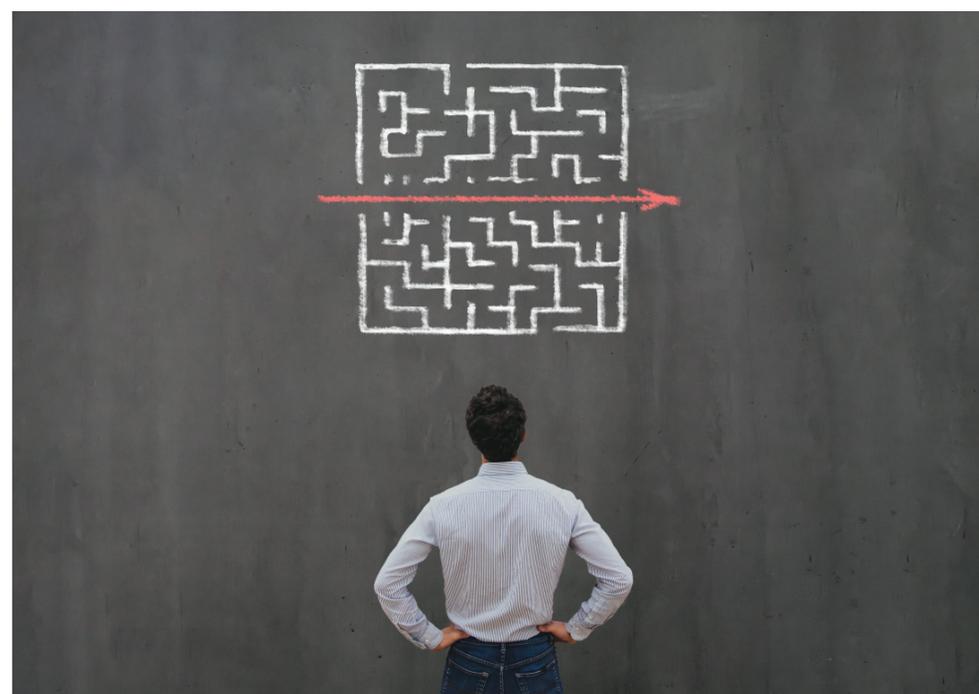
Outre la facilité de souscription et le gain de temps que permet le contrat-cadre, ce dernier bénéficie de nombreux autres avantages non moins importants.

1. Une économie de coût :

Le contrat-cadre permet de bénéficier de tarifs préférentiels grâce à la mutualisation des risques et l'effet de volume. Il permet une véritable économie d'échelle.

2. Des couvertures plus avantageuses, des franchises plus basses :

Les couvertures et garanties ayant été négociées en amont, de manière centralisée, le contrat-cadre propose des conditions généralement plus favorables qu'un contrat individuel négocié « au coup par coup ». Attention : ne pas confondre « contrat-cadre » et



Les contrats cadre existent sur toutes les branches d'assurance et peuvent être mis en place pour un grand nombre d'activités.

« conditions cadre ». Ces dernières ne proposent que des rabais de prime sans nécessairement apporter des conditions de couverture plus avantageuses.

3. Une gestion administrative simplifiée :

Un contrat unique directement géré par le courtier permet de bénéficier d'une gestion facilitée. En outre, le Groupe Qualibroker-Swiss Risk & Care développe des solutions digitalisées pour la gestion en interne des contrats, leur suivi administratif, etc.

4. Des contrats flexibles et personnalisés :

Le contrat cadre peut être conçu pour s'adapter aux besoins spécifiques du groupe assuré. Il peut inclure diverses options de couverture et de niveaux de protection, permettant une certaine personnalisation pour les entreprises éligibles.

Une diversité de contrats cadre

Les contrats cadre existent sur toutes les branches d'assurance et peuvent être mis en place pour un grand nombre d'activités. Néanmoins, en Suisse, le recours à ce type de mandat reste encore peu fréquent.

Chez Qualibroker-Swiss Risk & Care, nous avons la ferme conviction que cette solution devrait être développée. Nous la proposons d'ores et déjà pour l'assurance Bâtiment à destination des propriétaires (personnes privées, morales ou des institutionnels) et pour l'assurance Travaux de construction et Responsabilité civile du maître d'ouvrage (TC-RCMO). Nous avons également mis en place plusieurs contrats-cadre pour le secteur de la santé qui couvrent leurs besoins en matière de Responsabilité civile, de D&O fraude, de protection juridique et d'assurance flotte de véhicules à moteur. Un contrat-cadre est également proposé aux professions libérales et à leurs collaborateurs avec de nombreux avantages dont des indemnités maternité particulièrement avantageuses. Nous souhaitons aller plus loin et mettrons prochainement sur le marché une offre spéciale d'assurances (personnes/vie/non-vie) pour les PME. Le champ des possibles reste encore très ouvert...

L'INTERVIEW

L'innovation à son Département

Le Groupe Qualibroker-Swiss Risk & Care vient de créer le Département Produits et Innovation dont vous avez la charge. Pourquoi une telle création ? Notre groupe est aujourd'hui un acteur majeur du marché, leader sur un certain nombre de secteurs professionnels et de branches d'assurance. Nous avons les moyens - et l'ambition - d'aller au-delà de notre quotidien et des schémas existants pour créer des solutions innovantes pour nos clients. C'est une attente légitime envers un courtier leader comme nous sommes. Cela concerne à la fois le développement d'offres de service nouvelles, la mise en place de nouveaux process et de nouveaux outils, le déploiement de produits encore peu répandus en Suisse.



Etienne Verret
Responsable du Département
Produits et Innovation

Comment allez-vous procéder ?

Nous allons travailler sur trois axes principaux : les équipes internes, les assureurs et les différentes expertises déjà existantes au sein du Groupe Diot-Siaci, notre maison mère. Concernant les équipes internes tout d'abord, je sais, en tant qu'ancien Responsable clients, qu'elles ont une connaissance fine des besoins et des demandes des clients. Notre objectif sera donc d'utiliser cette source d'information pour créer de l'innovation et ainsi mieux répondre aux attentes des assurés. Ensuite, les compagnies d'assurance représentent des partenaires de premier plan avec lesquels il faut coordonner nos stratégies commerciales, exercer une veille constante pour connaître l'offre disponible sur le marché. Nous souhaitons également mettre en place des canaux de distribution simplifiés. L'exemple des contrats cadre répond à cette volonté. Enfin, nous avons la chance d'être adossés à l'un des leaders européens du courtage, le Groupe Diot-Siaci. Ils proposent des services, des ressources et des expertises qu'aucun courtier ne propose en Suisse. Ce qui nous ouvre de larges perspectives de développement.

Quelques exemples à ce jour ?

Nous ne manquons pas d'idées ! Je resterai discret sur un certain nombre de projets pour des raisons évidentes de confidentialité mais si je prends l'exemple des contrats cadre, nous projetons d'étendre cette solution à d'autres branches d'assurance et à de nouveaux publics cibles. Nous souhaitons également renforcer notre position sur les assurances Choses et Patrimoine. Nous aurons donc l'occasion d'en reparler...

