



INDEXFI

Plus d'interprofessionnalité ?

Depuis toujours, il est d'usage dans l'assurance d'allier ses compétences à celles d'autres professions indépendantes, comme les avocats ou les experts-comptables. 91 % des professionnels (tous secteurs confondus) animent d'ailleurs un réseau formel ou informel, encouragés par l'impact positif de ces réseaux partenaires sur leur chiffre d'affaires, indique le 1^{er} baromètre de l'interprofessionnalité publié par Indexfi. Parmi les principaux avantages à créer une structure interprofessionnelle, 79 % des sondés mentionnent le meilleur service apporté au client grâce aux

91 % des professionnels animent un réseau formel ou informel.

synergies créées, 47 % le fait de bénéficier d'un groupement de moyens et de ressources et 44 % la possibilité d'augmenter son chiffre d'affaires. Les conseils juridiques (41 %), les comptables (39 %), les fisca-

listes (36 %), les conseils en droit des affaires (36 %) et les commissaires aux comptes (35 %) sont les professionnels qui se retrouvent le plus souvent au cœur des réseaux.

PARTAGE DE COMMISSIONS

« Il est par exemple judicieux pour un assureur IARD de se rapprocher d'un conseiller en gestion de patrimoine afin de répondre aux besoins de ses clients entreprises, indique Lucien Meney, fondateur du salon virtuel Indexfi, lequel a ouvert début avril et compte une centaine de stands de professionnels. L'assureur est un véritable conseil dans la vie de son client, il est donc un bon apporteur d'affaires. » Reste à s'entendre avec son partenaire sur le partage des commissions. « Je conseille d'écrire un courrier d'intention signé des deux parties comprenant les attentes de chacun sur les montants fixés ainsi qu'une clause de non-concurrence. » ■

Manuelle Tilly