

Bruno BACQUART (Auxia) : "Auxia est le partenaire idéal pour les banques et assurances sur le marché de la prévoyance funéraire"

11-06-2008



Pouvez-vous présenter Auxia ?

Une marque blanche en pleine expansion

Actuellement AUXIA est l'intervenant majeur sur le marché de la **prévoyance funéraire** avec 40 000 décès gérés en 2007 et environ 500 000 contrats en gestion.

La grande particularité d'Auxia est d'intervenir en marque blanche, ce qui explique que son nom ne soit pas connu du grand public.

Actuellement AUXIA gère et développe des partenariats avec un nombre importants de distributeurs, des IP, des mutuelles, des banques... Les produits sont gérés et assurés par AUXIA. Ils sont distribués par le partenaire sous le nom du partenaire. Les produits peuvent être également assurés par le partenaire et réassurés en partie par Auxia.

Le partenaire d'AUXIA définit le produit avec notre expertise, il le commercialise et ensuite il touche des commissions de distribution. Tout ce qui concerne la gestion du contrat de A à Z est géré par AUXIA sous marque du distributeur. Jusqu'aux appels clients sur la plateforme AUXIA qui répond sous le nom du distributeur. Le partenaire peut être assureur réassuré ou même réassurer s'il le désire une partie du risque.

Le produit de prévoyance obsèques est un produit sur lequel le professionnalisme est extrêmement important, le client souscrivant un produit pour « l'après vie ». Le produit doit donc être confié à un professionnel.

L'une de ses particularités qui explique que de nombreux partenaires ont rejoints Auxia (que cela se sache ou non) est qu'il s'agit d'un produit vie entière avec toutes les difficultés de gestion que cela engendre.

Un peu d'histoire :

AUXIA était initialement filiale du groupe OGF. En 2000 la société ainsi que sa filiale d'assistance ont été revendues au groupe MEDERIC.

Auxia avait été créée par OGF-PFG pour assurer comme compagnie spécialisée et captive l'ensemble de ses clients désireux de souscrire un contrat obsèques.

Comme compagnie spécialisée, Auxia bénéficie d'une expérience unique de 32 ans d'activité dans la prévoyance funéraire.

A ce jour Auxia regroupe une soixantaine de salariés (en progression importante) qui sont avant tout spécialisés dans la gestion des contrats et dans la relation client.

Qui sont vos clients ?

Auxia intervient comme assureur et gestionnaire pour OGF et ADAGE, des opérateurs funéraires, mais aussi pour des institutions de prévoyance au nombre desquelles on compte MEDERIC, le groupe MALAKOFF, le groupe MORNAY, Vauban-Humanis, également pour différentes mutuelles. Auxia intervient aussi comme gestionnaire pour compte d'importants portefeuilles de bancassurances parmi les leaders en France.

Nos clients sont donc des sociétés qui veulent proposer à leur adhérents ou clients un produit de prévoyance funéraire sans avoir à le gérer.

Auxia n'intervient que pour des partenaires pouvant générer un nombre assez important de contrats tous les ans.

Quels services proposez-vous ?

Pour l'ensemble de ces partenaires, AUXIA assure des prestations d'experts en matière de prévoyance funéraire, tant pendant la vie du contrat qu'à l'occasion du sinistre (activité de plate-forme).

Mais cela va beaucoup plus loin dans l'accompagnement et les services proposés aux partenaires.

- Auxia met à la disposition du partenaire sa plateforme de réception d'appel au nom du partenaire au moment du sinistre. Cette plateforme est formée de personnes habilitées funéraires. Elles sont donc capables de répondre aux questions diverses des ayants droits au moment du décès. Elles sont capables de proposer des solutions, de donner un accueil très important dans ces moments difficiles, et de permettre à la personne qui appelle de répondre à ses problématiques immédiates, à moyen terme et à long terme.
- Auxia via sa filiale Auxia assistance propose tous les services d'assistance liés au produit de prévoyance obsèques ; garantie rapatriement, assistance administrative, soutien psychologique, garde d'animaux....
- Auxia qui travaille avec de nombreux partenaires est capable d'aider son partenaire à bien définir le produit en fonction de ses clients ou adhérents. Conseils qui peuvent porter sur le ciblage, les documents commerciaux, le discours commercial...
- Auxia s'adapte aux desideratas du partenaire en matière d'assurance. Assureur ou réassureur.
- Auxia, et c'est tout nouveau, propose maintenant à ses partenaires de proposer dans le cadre d'un contrat de prévoyance, un service « dépôt et gestion des volontés ». Ce service unique permet au client via un tiers indépendant de déposer en toute confiance ses volontés pour ses funérailles. Ces dernières seront restituées aux personnes qu'il aura désignées, au moment de son décès.

Les produits proposés :

Un contrat vie entière en capital.

Un contrat en capital avec Gestion des Volontés intégrés.

Un contrat vie entière en prestation.

Sur l'ensemble de ces contrats, les durées de paiement peuvent être en Prime unique jusqu'à des primes viagères.

Les périodicités de paiement peuvent être annuelles, semestrielles, trimestrielles ou mensuelles.

Les contrats peuvent être souscrits jusqu'à 85 ans.

Les capitaux garantis peuvent aller de 1 000 euros à 8 000 euros.

Quelles sont les principales attentes en terme d'obsèque ?

Les principales attentes des souscripteurs sont de trois ordres :

- Ne pas laisser aux ayants droits la charge du financement des obsèques. (Le contrat en capital répond à cette demande)
- Ne pas laisser aux ayants droits la charge de l'organisation des obsèques. (Le contrat en prestation répond à cette demande)
- Etre certain que ses volontés seront mises en place au moment des funérailles. (Le service dépôt et gestion des volontés répond à cette demande).

Quels sont les avantages pour une assurance, une mutuelle ou une banque de proposer vos produits en marque blanche ?

A ce jour le marché de la prévoyance funéraire se développe rapidement du fait d'évolutions sociologiques et du fait de l'apparition de distributeurs de plus en plus importants. Ces derniers communiquent de façon importante sur le produit entraînant petit à petit une banalisation du produit.

En terme de besoin et suite à différentes études :

41 % des personnes de 40 ans et plus déclarent avoir laissé ou envisagent de laisser des instructions concernant le déroulement de leurs obsèques.

Seulement 15 % des retraités ont souscrit un contrat de prévoyance obsèques.

En 2010, une cible de 23 millions de plus de 60 ans.

Le produit de prévoyance obsèques est un produit extrêmement fidélisant. Le souscripteur s'inscrit avec le commercialisateur dans une démarche de confiance complète. En effet il confie une prestation pour « après son décès ». Le distributeur fidélise donc son client ou adhérent pour ensuite faire d'autres opérations avec lui.

Evidemment, cette confiance peut avoir un côté pervers. Si le service sur ce type de contrat n'est pas bien mis en place. Le souscripteur ou les ayants droits seront déçus à la hauteur de la confiance donnée.

C'est pourquoi pour ce genre de produit, il vaut mieux confier la gestion à des professionnels reconnus et disposant de l'ensemble du savoir faire et des outils stabilisant le produit. Auxia est donc le partenaire idéal.

Pour savoir plus : <http://www.auxia.fr/>