

# ANALYSER LE RISQUE AGGRAVÉ POUR MIEUX L'ASSURER



## BIO EXPRESS

Diplômé de l'ENSAM Paris en 1975, d'une maîtrise en droit des affaires en 1977, et du MBA d'HEC en 1978, **François Frenove** crée un cabinet juridique spécialisé sur les cessions d'entreprises, avant de créer en 1987 le cabinet TransConseil Assurances, qui fête ses 30 ans en 2017 et une nouvelle installation à Reims.

Leader en France du courtage d'assurance des activités à risques aggravés, **TransConseil Assurances** fête en 2017 30 ans d'accompagnement sur-mesure des TPE et PME confrontées à des besoins d'assurance spécifiques. Éclairages avec **François Frenove (H.78)**, fondateur et dirigeant de l'entreprise.

### **Vous proposez des services d'assurance à des clients atypiques souvent en marge des contrats d'assurance classiques. Pourquoi ce positionnement ?**

Précisément à cause du problème particulier que posent aux assureurs généralistes certaines entreprises en raison du caractère spécifique de leur activité ou du mix de leurs activités : certains métiers de la nuit et des loisirs, certaines entreprises innovantes, ou atypiques, certains complexes immobiliers ou commerciaux comportant un risque aggravé. Notre spécialisation, aux antipodes de l'assurance de masse, exige une analyse profonde et sans préjugé de ce qui fait la spécificité du risque. C'est l'excellence dans cette analyse que nous recherchons. Cela nous pousse à cultiver un regard toujours plus ouvert, curieux et imaginatif. Chaque journée apporte un nouvel objet d'assurance auquel personne n'a encore pensé, nous questionnant sur la nature du risque à couvrir, par quelles modalités et pour quelle valeur ajoutée. Nous sommes créateurs d'un produit d'assurance sur-mesure répondant au besoin spécifique du client.

### **Vous êtes détenteur de pouvoir de souscription et représentation de compagnies d'assurance étrangères en France. En quoi est-ce une valeur ajoutée pour vos clients ?**

Il faut entendre le mot souscription au sens large, soit le pouvoir, non seulement, de délivrer la garantie en dehors des clauses habituelles, mais encore, de gérer et régler les sinistres. Car il ne suffit pas de souscrire l'atypique, il faut encore pouvoir assurer la gestion entière des sinistres. Or, il est très rare de trouver au sein d'une même entreprise comme la nôtre le pouvoir de souscrire le contrat et celui de gérer les sinistres. Souvent, les spécialistes de la souscription ne gèrent pas les sinistres et inversement. Nous gérons les sinistres de A à Z, étant donc le seul interlocuteur de l'assuré durant toute la vie du contrat, ce qui offre clarté, confiance et tranquillité d'esprit.

### **Quels challenges rencontrez-vous ?**

Le recrutement : le niveau technique élevé exigé par notre activité particulière crée le besoin d'une équipe très hautement qualifiée. Nous

sommes une entreprise familiale, de surcroît depuis l'arrivée de mon fils Charles au sein d'une équipe passionnée, partageant la même vision du métier, dans un esprit pionnier. Nos collaborateurs sont à Bac+5 minimum, imaginatifs et ayant le sens du concret pour être rapidement capables d'appréhender un nouveau risque. Cela peut être le cas de profils HEC, qui souhaiteraient rejoindre une structure atypique, et s'ancrer dans le réel et les challenges passionnants posés par ce métier.

### **Quelles opportunités votre activité vous offre-t-elle ?**

Nous pensons que l'accélération de l'innovation et les changements de mode de consommation vont générer de plus en plus de risques nouveaux impossibles à appréhender en les faisant rentrer dans des cadres préétablis. Ces nouveaux risques sont ceux que feront naître les futurs diplômés d'HEC innovants. Il y a donc de grandes opportunités pour notre entreprise, qui se caractérise par le refus des solutions toutes faites. ●

## **TRANSCONSEIL ASSURANCES EN BREF**

- Leader en France du courtage d'assurance des activités à risques aggravés depuis 30 ans
- Plus de 500 entreprises TPE/PME assurées pour des besoins spécifiques en France
- Installation à Reims en 2017