

# PHILOSOPHIE DE LA PRÉVENTION



Il est maintenant **révolu** le temps où un représentant, courtier ou assureur direct, effectue la simple vente de produits d'assurance.

Il faut **dorénavant** mettre l'accent sur une approche plus personnalisée afin de mieux soutenir les assurés, soit par le biais de conseils ou par un accompagnement en matière de gestion des risques.

Dans ce nouveau rôle, nous avons réalisé un montage de différents programmes de prévention des pertes avec un partenaire national et mis en place des ressources afin d'aider, courtiers et assureurs, à mieux **anticiper et prévenir les risques** de leur clientèle.

Le but de cette opération est de permettre ultimement des réductions de primes et de franchises, car la souscription du risque serait beaucoup mieux connue. Les **efforts** que les clients auront investis dans la prévention seront donc récompensés.

Un programme de prévention favorise le **maintien** des différentes mesures et contrôles opérationnels mis en place.

L'ACFE a publié une recherche qui a été effectuée par des experts certifiés de différents niveaux, où ces derniers se sont penchés sur plus de 2 000 cas réels de scénarios de perte survenus dans 23 types d'industries répertoriées dans 133 pays. Ces cas ont mené à un total de **plus de 3,6 milliards de dollars en perte.**