

SBM INSURANCE AGENCY

DIVERS PRODUITS BANCAIRES ET FINANCIERS ADAPTÉS AUX BESOINS DES CLIENTS

LES Mauriciens sont de plus en plus prévoyants et prennent davantage conscience de la planification de leurs revenus à la retraite. Salim Peer, Head of Insurance de la SBM Insurance Agency, rappelle qu'il est recommandé/souhaitable de contracter son plan de retraite dès le plus jeune âge afin de maximiser sa contribution ainsi que le retour sur un plus long terme. L'avantage se trouve également sur le composant d'assurance-vie qui offre une garantie en cas de décès ou d'invalidité. Présentement, avec l'option de portabilité du fonds de pension, l'épargnant a la possibilité de transférer son montant accumulé d'un assureur à un autre.

Avec la transition des régimes de pension de defined-benefit à defined-contribution, la façon d'épargner et d'investir a drastiquement évolué. «*Au sein du département de Bancassurance de la SBM, nous représentons les principales compagnies d'assurances. En revanche, nous ne favorisons aucune enseigne, mais calquons nos offres en fonction des besoins de nos innombrables clients, dépendant*

de leur âge, de leurs revenus et attentes, entre autres. Nous apportons surtout l'aspect conseil, mais d'abord et avant tout, nous jouons sur la carte de confiance. Nous nous plaçons stratégiquement comme une banque universelle où nos chers clients peuvent être servis sous un seul toit, avec les divers produits bancaires et financiers adaptés à leurs besoins», explique Salim Peer.

S'agissant de l'assurance-vie, Salim Peer indique que la pandémie a certainement amplifié la crainte dans l'ensemble de la population, ce qui a conduit à une résurgence en matière de demandes en assurance-vie. Cependant, il rappelle qu'il est intéressant de noter que certains assureurs excluent les réclamations pour cause de pandémie afin de sauvegarder leur profitabilité. Par ailleurs, si certains la couvrent, cela aura certainement un impact majeur sur la prime, de par le risque grandissant.

«*Nous représentons les principales compagnies d'assurances et servons avec conviction l'intérêt de nos clients. Nous n'avons heureusement pas la lourde tâche d'écrire les polices,*



SALIM PEER (HEAD OF INSURANCE)

mais de les vendre en fonction des besoins et attentes de notre clientèle. Cela dit, nous n'avons pas la main sur les actifs sous-jacents (underlying assets) des fonds de pension. Par contre, nous sommes en consultation permanente avec les assureurs afin de rester informés sur le réinvestissement des primes de nos clients, ce qui nous permet en l'occurrence de mieux les conseiller dans leur choix.»