

## MON CLIENT M'OFFRE UN REGLEMENT; QUOI FAIRE?

Il y a quelques temps, un assuré, une compagnie qui importe des biens pour la revente au détail, informe son agent qu'il doit faire une réclamation a son assurance-crédit car son débiteur lui a fait une offre de \$0,50 le dollar étant donné qu'il fermait son magasin la semaine suivante. L'assuré ayant peur de perdre l'occasion accepta sans plus tarder l'offre du débiteur car il ne pense pas que l'assureur pourrait faire mieux. Il est resté surpris toutefois d'entendre que l'assureur lui refuse une indemnisation pour la différence du 40% restant du montant de la créance. Les assureurs typiquement assurent a 90%, donc 50% + 40%.



Bien certainement nous voulons tous travailler avec nos clients; c'est entièrement normal particulièrement lorsqu'on les connaît depuis jadis.

Toutefois, accepter de régler le compte sans discussions avec l'assureur au préalable pourrait encourir un refus d'indemniser. Pourquoi?

Lorsqu'on assure nos comptes clients, nous transférons le risque à l'assureur. Donc, a titre d'assuré nous sommes tenus de conserver les droits de poursuite de l'assureur contre ces débiteurs. En acceptant un règlement sans autorisation au préalable, nous venons de couper le souffle a l'assureur qui n'aura aucune chance de minimiser le dommage et se rétablir ou faire mieux que l'offre acceptée.

Donc quoi faire?

- 1) Obtenir l'offre par écrit.
- 2) Avant d'accepter, communiquer cette information a l'assureur (par notre entremise)
- 3) respirez – nous sommes là pour vous aider.

Pour des précisions a votre contrat spécifique; n'hésitez surtout pas de me rejoindre.

## ACCEPT OR REFUSE? MY CLIENT HAS OFFERED A SETTLEMENT

Some time ago, a policyholder, an importer dealing with the retail sector, informs his agent that he must complete a claim form because his client is closing the store next week and made a 0.50\$ on the dollar settlement offer. Worried he would miss out on the settlement; the policyholder accepted the settlement post haste because he didn't believe the insurer could do better. To his dismay, the insurer refused to pay the remaining 40% of the outstanding amount. Insurers typically insure 90%, hence 50% + 40%.

**Reminder to complete your past due reports on your insurer's web site.**

**Not yet paid by your client; Is it time to make a claim?**

**Call us with any questions!**

Naturally we all like to continue to work with our clients when they are having a difficult time; it's completely normal especially when we've known them a long time.

However, accepting any offer without prior authorization from the insurer can lead to claim refusals. Why?

When we insure the accounts receivables, we transfer the risk to the insurer. Therefore as policyholders we are held to maintain the legal rights of the insurer to pursue the debtors. By accepting a settlement we are inadvertently preventing the insurer from minimizing their risk and recoveries or from the opportunity to obtain a better settlement.

What to do?

- 1) Get the offer in writing
- 2) Before accepting, communicate the offer with the insurer (through us of course!)
- 3) Breathe – we are here to help you.

Please contact me with any questions surrounding your specific contract.

**Rappel de bien vouloir compléter vos rapports des comptes en souffrances sur le site web de votre assureur crédit.**

**Vous n'êtes pas encore payé par votre client. Est-ce le temps de faire une réclamation?**

**Appelez-nous pour toute questions!**