

La parole du Président

Chère Consœur,
Cher Confrère,

2021 a comme un arrière-goût de 2020.

Entre reconfinement, vaccins, entreprises au ralenti, cinémas et restaurants fermés... Cette période a été longue pour tout le monde et dangereuse pour nos Cabinets qui seront les derniers à subir les effets économiques de cette crise sanitaire.

En plus, dans notre région ensoleillée, c'est une véritable punition que de ne plus pouvoir nous croiser en réunion syndicale ou chez nos fournisseurs.



Nos fournisseurs.... Toujours dans cette crise sanitaire, j'espère que vous avez toutes et tous massivement voté aux Étoiles du Courtage ! Les résultats nous donnent la tendance : lesquels resteront « fournisseurs » ? Lesquels s'inscrivent déjà dans un partenariat réel avec le courtage ?

Comme nous travaillons en distanciel pour nos affaires, nous le faisons aussi au niveau syndical. Bien entendu, les réunions sont en visio mais les élus de notre Comité Directeur ont poursuivi leur implication dans tous les groupes de travail et toutes les commissions de PLANETE CSCA et notamment dans le LAB.

Le LAB, c'est la recherche des connections possibles et faciles entre le digital et le courtage de proximité. J'y suis moi-même impliqué au niveau de la vice-présidence que je représente, et pour la partie consacrée à la formation professionnelle.

Au-delà des 15 heures par an et par personne obligées par la DDA, il y a un sujet récurrent de formation dans notre profession.


“

Cette période a été longue pour tout le monde et dangereuse pour nos Cabinets qui seront les derniers à subir les effets économiques de cette crise sanitaire.

Au début de l'année dernière, la plateforme digitale de formation développée par PLANETE CSCA RH a été mise en ligne et, dès le départ, elle a permis à nos collaborateurs de répondre à l'obligation DDA avec des contenus variés.

Le côté « distanciel » a remporté l'adhésion de nombreux cabinets pendant le confinement.

Fort de ce succès, le LAB s'est emparé du sujet pour proposer des améliorations de l'outil : élargissement du catalogue des formations et des formateurs, stockage des attestations et l'accueil des dirigeants TNS.

Nous sommes maintenant plus de 1 500 à l'utiliser.... Essayez-la ! 

Didier Boranian
Président PLANETE CSCA Sud-Est & Corse

J2S*Interview*

“ *Les courtiers sont au cœur de notre modèle* ”

LE CANAL SMS AU SERVICE DES COURTIERS

Vos clients ne quittent plus leur smartphone. Optez pour le canal de communication qu'ils plébiscitent !

Grâce au logiciel SMS **frizbi** :

- ◆ vous gagnez du temps dans vos relances
- ◆ vous gagnez en efficacité dans vos actions marketing
- ◆ vous améliorez la satisfaction de vos clients

LES CHIFFRES CLÉS DU SMS

95 %

DE LECTURE IMMÉDIATE

4 min

DE DÉLAI D'OUVERTURE D'UN SMS

3 heures

DE PRODUCTIVITÉ GAGNÉE MOYENNE PAR MOIS ET PAR UTILISATEUR

Bénéficiez d'une **démonstration gratuite** et personnalisée du logiciel en contactant **J2S** :

02 23 44 84 50

contact@j2stelecom.com



PAROLE D'EXPERT

L'interview de Julie Fréville

Julie Fréville est Déléguée régionale d'Albingia à Marseille. Elle revient sur l'organisation de ses équipes et leurs activités au quotidien, dans un contexte général entièrement tourné vers la réponse aux sollicitations des courtiers.

[La Nouvelle Revue du Courtage/LNRDC] **Vous êtes Déléguée régionale d'Albingia pour la région PACA. Quel a été votre parcours professionnel ?**

[**Julie Fréville**] Originaire de Marseille, j'ai d'abord réalisé le début de mon parcours dans le courtage marseillais. J'ai ensuite rejoint Albingia au sein de la délégation régionale sud-est en tant que Souscriptrice responsabilité civile en 2014. J'en suis devenue la Déléguée régionale en 2017.

[LNRDC] Pouvez-vous nous présenter Albingia ?

[Julie Fréville] Albingia est une compagnie d'assurance française, 100% indépendante, spécialisée dans les risques d'entreprises depuis bientôt 60 ans. Composée de près de 300 collaborateurs, la Compagnie travaille exclusivement via un réseau de courtiers qu'elle accompagne au travers de ses 7 délégations régionales.

Ses branches d'activité sont les risques techniques, la construction, les risques spéciaux, le dommage aux biens, la RC, le transport, l'art & précieux et l'assurance de personnes.

[LNRDC] Quelles sont les spécificités de la délégation Sud-est ?

[Julie Fréville] La Délégation compte aujourd'hui un effectif de 15 personnes, qui travaillent dans un périmètre allant de Monaco à Perpignan, et au Nord jusqu'à Bollène. Elle se compose d'inspecteurs commerciaux, dédiés aux relations de terrain au contact des courtiers, de souscripteurs et de chargés de production, tous spécialisés par branche. Comme les autres délégations régionales d'Albingia, l'équipe dispose de tous les pouvoirs de souscription pour répondre de manière autonome et réactive aux demandes de nos courtiers pour assurer les entreprises.

Notre équipe est jeune, et nous avons plaisir à travailler ensemble. Nos locaux en *open space* favorisent l'interactivité et les échanges avec à la clé un vrai gain de temps ! Cette efficacité est précieuse pour nos partenaires courtiers. La proximité chez Albingia n'est pas qu'un mot, elle se vit aussi bien avec le courtage qu'entre nos collaborateurs.

[LNRDC] La structure de votre équipe et de vos activités a-t-elle évolué en raison de la crise COVID ?

[Julie Fréville] En termes d'organisation, lors du premier confinement, nous nous sommes placés en télétravail de manière simple et rapide. En 24 heures, nous étions prêts et 100% de nos collaborateurs étaient en télétravail à temps plein. Il n'y a pas eu de rupture d'activité et nous avons

pu continuer à accompagner les courtiers comme nous l'avons toujours fait.

Depuis, nous assurons une présence physique suffisante dans nos locaux avec pour objectif d'apporter la meilleure qualité de service possible. Dans cette période incertaine, l'Attention, première de nos valeurs fondatrices - Attention, Maîtrise, Engagement - a plus que jamais été notre motivation. Nous portons de l'attention aux courtiers, c'est aussi pour cela que nous devons être sur place pour leur répondre. Le plus important dans la période que nous vivons demeure la disponibilité pour répondre aux attentes et aux appels.

En termes d'activité, la délégation Sud-est travaille beaucoup sur les risques liés à l'événementiel. Nous avons donc été directement impactés sur cette branche, qui assure essentiellement des manifestations temporaires. Même si des besoins en RC Organisateurs sont demeurés d'actualité, nous avons enregistré moins d'activité. Nous avons toutefois été très vigilants à maintenir des liens avec les professionnels pour faire face à la reprise quand elle sera là, et pour épauler nos courtiers. Dans l'ensemble, l'activité est finalement restée soutenue, tout en prenant des formes différentes.

Enfin, nous sommes restés en capacité d'innover pour les courtiers et de nous adapter. À titre d'exemple, pour pallier les problèmes de distribution de courrier postal, nous avons rapidement mis en place des solutions beaucoup plus fluides de règlement des primes.

[LNRDC] Comment l'année 2021 se profile-t-elle ?

[Julie Fréville] Je demande aux équipes d'être mobilisées au maximum auprès de nos clients et de répondre à toutes leurs sollicitations. Les courtiers sont impactés par la situation parce que leurs propres clients le sont. Nous devons rester mobilisés, à la fois pour trouver des réponses en souscription de nouveaux risques, mais aussi pour faire face aux demandes d'accompagnement dans ce contexte incertain. Les valeurs d'accompagnement et de proximité qui sont les nôtres prennent une dimension encore plus prégnante à l'heure actuelle. 

Propos recueillis par Céline Meslier

Métier

Recruter un alternant

POURQUOI PAS VOUS ?

En 2020, plus de 2 000 étudiants ont été accueillis en alternance et formés sur divers métiers dans les cabinets de courtage français.

L'alternance, c'est avant tout une occasion unique de transmettre les savoir-faire de votre entreprise, mais également de bénéficier d'un regard neuf et de nouvelles techniques de travail dans votre entreprise.

Former un collaborateur en alternance lui permet d'être rapidement autonome. Vous avez de 6 mois à 4 ans pour lui apprendre tous les aspects du métier. À l'issue de son cursus scolaire, et si vous le souhaitez, vous pourrez ainsi recruter une personne formée à vos propres méthodes de travail.

En recrutant un alternant, vous pouvez bénéficier d'aides financières :

- Une aide unique ou une aide forfaitaire pour les employeurs ;
- Une exonération de cotisations sociales. Celle-ci peut être totale ou partielle selon la taille de l'entreprise ;
- Des déductions fiscales de la taxe d'apprentissage (bonus alternants, frais de stage, dons en nature).

en savoir plus
recruter un alternant



bit.ly/3vWHr30

LES ÉTOILES DU COURTAGE DE PLANETE CSCA *Votre palmarès en région Sud-Est & Corse*



En avril 2021, vous avez participé au vote pour désigner vos partenaires assureurs préférés en fonction de vos activités et de votre implantation géographique. Les gagnants sont :

POUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

- L'assureur préféré en IARD - Dommages aux biens : GENERALI
- L'assureur préféré en IARD - RC PJ : GENERALI
- L'assureur préféré en IARD - Flottes/Transport : GENERALI
- L'assureur préféré en IARD - Construction : AXA
- L'assureur préféré en Prévoyance/Santé collective : SWISS LIFE
- L'assureur préféré en Retraite/Epargne salariale : GENERALI

POUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

- L'assureur préféré en IARD : GENERALI
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance-emprunteur/Santé : SWISS LIFE
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance en Epargne/Retraite : SWISS LIFE

La remise des Trophées régionaux aura lieu au moment de la Journée du Courtage de Marseille le 17 juin.

La remise des Trophées aura lieu au niveau national en septembre prochain, soyez au rendez-vous !

Plus d'infos avec le classement des trois fournisseurs préférés pour chaque catégorie sur le site PLANETE CSCA :



PÉRIODE ESTIVALE : profitez des avantages de Comitéo !



Depuis fin mars 2021, PLANETE CSCA a mis en place une offre mutualisée de services et de loisirs, Comitéo. L'accès à cette plateforme est entièrement gratuit pour les adhérents de PLANETE CSCA et leurs collaborateurs.

Comitéo propose des offres nationales et locales à tarif négocié dans 10 univers : billetterie, voyages/vacances,

restauration, bien-être, sports et loisirs, shopping, mode, achat de high-tech, électroménager, presse mais aussi services du quotidien !

Pour accéder à la plateforme, vous devez être connecté sur le site PLANETE CSCA, vos identifiants sont identiques.



Le saviez-vous ?

France FinTech et PLANETE CSCA ont conclu un partenariat pour favoriser l'émergence de modèles innovants dans le domaine des assurtech.

Ce partenariat permettra de renforcer les échanges déjà opérés dans le cadre de la Commission Assurtech de PLANETE CSCA - animée par Anthony Jouannau, DG de +Simple, membre de France FinTech, sous le patronage de Jérôme Dedeyan, Vice-Président de PLANETE CSCA en charge du sujet assurtech, et de fournir des avantages respectifs aux membres des deux communautés. Il vise notamment à conduire des réflexions communes autour de l'accélération de la numérisation du secteur des assurances et de l'émergence de modèles innovants.



Visitez le mini site du Sud-Est & Corse - Syndicat PLANETE CSCA
www.planetecscsca.fr/syndicat/college-sud-est-corse



Groupama
MÉDITERRANÉE
la vraie vie s'assure ici

UN PARTENAIRE DE CONFIANCE DANS VOTRE RÉGION

Un groupe solide et reconnu

Une équipe dédiée aux entreprises

Un pouvoir de décision local

Pour plus d'informations, contactez notre équipe au 04 42 16 50 50