

La parole du Président

Crise COVID, syndicat et relance économique ?

La crise sanitaire semble maîtrisée même s'il va falloir vivre avec la COVID et sa menace.

Les équipes, permanents et élus, de notre syndicat n'ont pas ménagé leurs efforts pendant plus de 18 mois : télétravail, réunions en distanciel, visio conférences, formations à distance, contacts conservés et même enrichis, salons et réunions possibles ; nous avons continué de défendre et de servir la profession. Prochain gros dossier : l'autorégulation !

Dans notre région Sud-Est aussi, nous ne démeritons pas. Votre comité Directeur compte 20 courtiers motivés et disponibles. Depuis la rentrée nous avons mis en place les « référents compagnies » dont vous pouvez trouver les coordonnées en page 4 de ce cahier. Dernier succès : les sessions de formations en présentiel avec plusieurs intervenants. À copier ailleurs et à renouveler chez nous à volonté.

Pour la relance économique, c'est moins évident.

Tous les voyants semblent revenir au vert, et pourtant, il est devenu urgent de ne pas cacher nos angoisses derrière nos victoires.

110 membres en 2016, plus de 360 aujourd'hui dans notre région. 360 ! Ce n'est pas juste parce que le Comité Directeur est efficace et sympathique. Notre profession devient compliquée dans sa conformité et nos fournisseurs, (nos anciens partenaires...), nous savonnent la planche : aucune solution pour certains risques, pas

de tarifs concurrentiels pour le particulier, pas de réponse à nos demandes de cotations, pas de gestion sinistre moderne et efficace. Des avenants insipides transmis hier et à faire signer pour demain. Des tarifs de renouvellement décrochés de la réalité de nos clients. STOP !!

N'a-t-on pas déjà assez à craindre avec les cabinets captifs ? Cost killers ? Banques ? Mutuelles ? Internet ?

Mon nom est Légion, car nous sommes nombreux : les retours des adhérents sont unanimes. Et c'est le courtier de proximité qui fatigue le plus. Le courtier connaît son métier et ses clients. Sa valeur ajoutée dans la chaîne de distribution est indiscutable.

Chères (sens propre et figuré) Compagnies, ce coup de gueule est pour vous. C'est aussi un appel d'urgence. Puisque vous nous dites « tout va bien avec d'excellents résultats », puisque vos affaires dépendent aussi de notre santé, donnez-nous les moyens d'affronter le terrain. VITE ! 



Didier Boranian
Président PLANETE CSCA Sud-Est & Corse

LE COURTIER
AU CŒUR



Le courtier est au cœur de chacune de nos actions. C'est ce qui fait et fera toujours toute la différence.

Albingia, compagnie d'assurance française indépendante spécialiste des risques d'entreprises, a choisi de ne travailler qu'avec le courtage.

Depuis bientôt 60 ans, les équipes expertes et passionnées vous accompagnent partout en France en vous apportant des solutions sur mesure.

albingia.fr



SEDGWICK # PLANETE CSCA APPORTER UNE EXPERTISE DE TERRAIN AUX COURTIER

PLANETE CSCA et Sedgwick travaillent main dans la main en région Sud-Est & Corse depuis 2019. Didier Boranian, Président du Collège Sud-Est & Corse de PLANETE CSCA, et Ronan Besnault, Responsable Développement Grand Sud de Sedgwick (Société d'expertise en assurances et de gestion déléguée de sinistres), reviennent sur les relations qu'ils ont nouées, et leurs projets pour continuer à innover.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Comment avez-vous commencé à travailler ensemble ?**

[Ronan Besnault] Le monde du courtage est un milieu que je connais très bien. Depuis 25 ans dans l'assurance au sens large, j'ai occupé plusieurs postes au cours de ma carrière dans l'animation de réseaux de courtiers : j'ai notamment été inspecteur compagnie, et avant de rejoindre Sedgwick en 2018 j'étais Directeur régional d'une mutuelle dont un des axes de développement se faisait par le biais du courtage. Non seulement j'apprécie évoluer dans ce milieu professionnel, mais j'en comprends les besoins et je m'efforce

d'aider Sedgwick à répondre à ces attentes. J'ai pris alors contact avec Didier pour être immédiatement partenaire de la Soirée de l'Assurance de Marseille. La fusion de la CSCA avec PLANETE COURTIER faisait de PLANETE CSCA un acteur important et unique, avec qui nous devons collaborer.

[Didier Boranian] Si on se projette trois ans en arrière, le courtage ne connaissait pas Sedgwick et les nombreux services que cette entreprise offre aux intermédiaires. J'ai commencé à discuter avec Ronan sur ce que nous pourrions faire, mais la crise COVID est arrivée. Elle n'a pas mis un stop à notre volonté d'organiser des événements en commun, mais nous avons dû nous adapter. Ainsi, grâce à Sedgwick,



nous avons eu des sessions de formation validantes, en webinaire, tout au long de l'année 2020 et au printemps 2021. Nous nous sommes ré-inventés en prouvant au passage notre agilité !

[Ronan Besnault] Nos formations techniques apportent aux courtiers une expérience assurantielle de terrain, avec des retours précis sur des cas réels de sinistres. Au début, nous mobilisions une cinquantaine de participants par session à distance, mais l'effet boule de neige nous a permis d'atteindre jusqu'à 250 apprenants dans les derniers webinar. Nous avons réussi à créer un format didactique, avec une belle interactivité malgré le format en visio. Les courtiers ont appris à reconnaître la qualité de nos formations et notre forte valeur ajoutée, à leur service et à celui de leurs clients.

[LNRC] Nous sommes fin 2021, les rencontres professionnelles ont repris depuis cet été. Quelles actions avez-vous menées en commun ?

[Didier Boranian] Aujourd'hui, nous continuons à innover. Nous venons d'organiser en octobre une nouvelle formule de formation soutenue par

Sedgwick à Aix-en-Provence, qui est duplicable avec d'autres fournisseurs et d'autres compagnies d'assurances, dans tous les Collèges de PLANETE CSCA. Elle a rassemblé une quarantaine de courtiers de toutes tailles, venus se former au sujet Marchandises transportées, avec un expert de la souscription, Alain Perez, Responsable de la souscription Transport chez Helvetia, délégation de Marseille, et deux experts en sinistres, Dominique Breton, Responsable Marine et Marchandises transportées, et Antoine de Mallet, Expert Transport de Sedgwick. À noter également la participation de Carglass, avec une intervention d'Hervé Levigne, responsable du développement, venu exposer les actualités et les nouveautés en matière de gestion des flottes automobiles.

[Ronan Besnault] Les courtiers ont des attentes assurantielles fortes. Bien évidemment, le choix d'un fournisseur est important à leurs yeux : la notoriété de la marque, le rapport entre la garantie et le prix, mais surtout la notion de service est de plus en plus prépondérante. C'est cet équilibre qui permet une relation pérenne avec une compagnie ou un fournisseur. Sedgwick s'inscrit pleinement dans cette démarche. Sedgwick a organisé courant septembre, « Le Cocktail des Assureurs » à Marseille, dont PLANETE CSCA a été un relais important. Ce fut non seulement un moment de convivialité où nous avons enfin pu nous retrouver après ces derniers mois difficiles, mais surtout un lieu d'échanges avec tous les intervenants de la branche assurance. Les compagnies étaient présentes en nombre, ainsi que les courtiers, les agents généraux et les avocats, tous au rendez-vous.

[LNRC] Comment expliquez-vous le succès de cette formation innovante ?

[Didier Boranian] Tout d'abord, il faut souligner l'importance du retour en présentiel, qui favorise la convivialité et justifie que les courtiers se déplacent pour rencontrer leurs pairs. Mais il y a également l'expertise délivrée par les intervenants. Parmi les participants, j'ai identifié des représentants des grandes maisons de courtage et des professionnels qui connaissent très bien le sujet des marchandises transportées. Ils sont venus parce que la forme proposée est nouvelle et percutante ; le côté inédit a plu.

[Ronan Besnault] L'originalité de la session de formation co-organisée avec Helvetia est de faire intervenir des spécialistes de la souscription et des sinistres. Nous avons donc couvert par cette intervention l'ensemble de la chaîne pour donner de la perspective et des conseils aux courtiers. Le côté théorique est complété par la vision de terrain des experts en sinistres. Les courtiers repartent avec une attestation de formation au titre de leur obligation DDA, et surtout avec des notions plus claires en matière de marchandises transportées.

[LNRC] Quels sont vos projets pour 2022 ?

[Didier Boranian] Nous allons pouvoir reprendre les grands événements, et notamment tenir la Soirée de l'Assurance de Marseille fin juin/début juillet ! Nous dupliquerons aussi le nouveau format de formation initié en octobre 2021 avec Sedgwick et Helvetia, sur d'autres sujets et avec d'autres partenaires.

[Ronan Besnault] Nous continuerons d'être présents sur le terrain via l'accompagnement des courtiers en local comme à l'International. Notre politique vise à être au plus près du réseau, pour une meilleure relation. La fluidité de l'information et la réactivité sont des priorités. Lorsqu'un sinistre intervient, c'est le moment le plus délicat dans la relation avec un assuré, puisque le courtier va être jugé non seulement sur l'adéquation de la solution assurantielle qu'il a fait souscrire à son client, mais aussi sur l'accompagnement et sa capacité à résoudre sa problématique. Quand Sedgwick est missionné, nous sommes finalement la prolongation du cabinet, et de ce fait nous nous devons d'être irréprochables, faire preuve de pédagogie et d'empathie vis-à-vis des assurés, mais surtout remettre au centre de tout le courtier afin qu'il puisse légitimer sa plus-value d'intermédiation.

La notion de service est prépondérante chez Sedgwick et nous proposons un large panel de solutions qui facilitent le quotidien des courtiers mais aussi peuvent renforcer la relation-client qu'ils ont initiée avec leurs assurés.

Par exemple, nous avons l'habitude de travailler à l'international ; sur ce plan, nous pouvons proposer notre expérience et notre

... / ...

... / ...

savoir-faire aux courtiers dont ce n'est pas le cœur de métier, mais qui servent des clients implantés hors de France ou qui souhaitent développer ce marché. Nous continuerons aussi à rechercher de nouvelles actions communes avec PLANETE CSCA, au sein des collègues comme à l'occasion des grands évènements du syndicat, comme nous avons pu le faire lors de la Soirée de l'Assurance de Lyon. Le 30 septembre, notre animation a permis à une participante de la soirée de repartir avec un véritable diamant, authentifié par notre expert présent sur place ! D'autres projets sont aujourd'hui à l'étude avec PLANETE CSCA, toujours dans le même but : faciliter le quotidien et apporter du service ++. Un grand merci à Didier d'avoir été à l'origine, avec David Verkinder, Président de Collège Occitanie, du partenariat national que nous avons mis en place. Et un grand merci à PLANETE CSCA pour la confiance qu'il nous témoigne. ■

Propos recueillis par Céline Meslier

RÉFLEXE COURTIER : Appropriez-vous la campagne de communication grâce au dispositif de personnalisation des visuels !



En septembre 2021, PLANETE CSCA a lancé sa première campagne de communication nationale destinée à instaurer un « réflexe courtier » auprès des chefs d'entreprise, et plus largement des consommateurs. Afin que ses adhérents puissent s'approprier directement les messages de cette campagne d'envergure, PLANETE CSCA leur propose de personnaliser les visuels créés à cette occasion avec le logo et les coordonnées de leur cabinet (sans pouvoir modifier le contenu et le graphisme initial des visuels). Par exemple, ces éléments de communication pourront être utilisés sous forme d'affiches, dans des annonces Presse et sur les réseaux sociaux.

Découvrez l'outil de personnalisation dédié, très simple à utiliser, et créez dès à présent vos visuels personnalisés !



LISTE DE VOS RÉFÉRENTS COMPAGNIES

ACTE IARD

Philippe CUBAUD • philippe.cubaud@a2c2.net
Julien MENOZZI (en doublon) • julien@monconseil.pro

ALBINGIA

Fanny BLANCHARD • f.b@assurances-blanchard.com

ALLIANZ

Pierre AUGUSTE • p.auguste@matclo.fr
Josés LLOPIS (en doublon) • contact@lg3a.com

AXA CONSTRUCTION LYON

Philippe CUBAUD • philippe.cubaud@a2c2.net

AXA IARD + JURIDICA

Sylvie SCOL • sscol@suisscourtage.com

CFDP

Olivier CHAUVIN • contact@chauvin-courtage.com

ENTORIA PREVOYANCE ET DOMMAGES

Michel MAZET • michelmazetpc@lgmsante.com

GENERALI

Heidi SALAZAR • f.b@assurances-blanchard.com

GROUPAMA

Pierre AUGUSTE • p.auguste@matclo.fr
Jean Fabrice PIETRI • jfpietri@gecarmed.fr

MMA

Cyril OTTAVIANI • contact@groupassurcourtage.fr

SMA

Fanny BLANCHARD • f.b@assurances-blanchard.com

SOPLY AZAR TOUS PRODUITS

Michel MAZET • michelmazetpc@lgmsante.com

SWISSLIFE MARSEILLE

Jean Christophe LAFON • jc.lafon@assuprovence.fr

ZEPHIR TOUS PRODUITS

Michel MAZET • michelmazetpc@lgmsante.com



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

COURTIERS NOTRE LIEN VOTRE FORCE AU QUOTIDIEN



**Nouer des liens avec AÉSIO mutuelle,
c'est l'assurance d'un partenariat
gagnant-gagnant.**

Au quotidien, vous bénéficiez d'un accompagnement et d'une expertise en protection sociale. AÉSIO mutuelle c'est aussi des services qui rendent vraiment service : ateliers prévention sur mesure, consultations médicales à distance 24h/24 et 7j/7, assistance en cas de coups durs...

Contactez-nous :
courtage@aesio.fr
ou rendez-vous sur aesio.fr



DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX