

## La parole du Président

### Les chemins de la reprise

Chères consœurs,  
chers confrères,

Alors que le pays se déconfiné et que les entreprises et certains secteurs ré-ouvrent les uns après les autres, les courtiers d'assurances sont prêts à accompagner et conseiller leurs clients dans cette reprise de l'activité économique. Pour autant, si le printemps 2021 semble présager le retour des beaux jours et la floraison de nouvelles opportunités pour le secteur, cette reprise prévue est en trompe l'œil : elle ne sera pas uniforme pour tous, et annonce de grands défis et opportunités pour notre profession.

Cette longue crise sanitaire, qui n'est pas encore derrière nous, a rebattu les cartes. De nouvelles attentes sont apparues chez les assurés, de nouvelles méfiances et défiances aussi. L'on se souvient tous des multiples heurts médiatiques sur les indemnisations des restaurateurs et plus généralement des entreprises touchées par les suspensions d'activités et fermetures. Nous avons alors tous pu constater le manque de pédagogie et d'information de tout le secteur de l'assurance, ou tout du moins cette incompréhension grandissante des Français sur nos métiers et le principe de la garantie d'un risque.

Et c'est nous, courtiers qui conseillons et accompagnons au quotidien nos clients, qui avons durant toute cette période été en première ligne pour expliquer et

répondre aux multiples interrogations - et parfois angoisses - des assurés. Aujourd'hui plus que jamais, nous devons continuer nos efforts pour restaurer la confiance de tous dans l'assurance.

Beaucoup d'entre nous ont vu une partie de leur quotidien professionnel changer durant la crise, sous le signe du télétravail et d'une relation encore plus digitalisée avec clients, partenaires et assureurs. De nouvelles attentes sont apparues, pour plus d'accessibilité en cas de questions ou sinistre, pour plus de services et d'accompagnement, pour plus de réactivité et d'immédiateté dans le traitement des actes de gestion. La digitalisation et l'optimisation de nos outils de communication, de souscription et de gestion, mais aussi la conformité EDI, sont parmi les clefs pour nous permettre de s'adapter à ce nouveau paradigme.


Alors que certains secteurs d'activité en France sont très porteurs et préfigurent une croissance très forte et rapide cette année, d'autres ont été durement impactés et leurs perspectives sont encore peu encourageantes. Cela a une incidence directe évidente sur nos activités, et beaucoup d'entre nous vont voir leurs portefeuilles ou les types de risques assurés évoluer. Il est vital pour nous de saisir toutes les opportunités qu'il y aura, d'accélérer sur les marchés porteurs, pour compenser les inexorables baisses de Chiffre d'affaires que beaucoup d'entre nous ont vécues et vivront.

Pour autant, je partage l'avis du sociologue Jean Viard dans un entretien à L'Express il y a un mois : « nous allons sans doute vers les Dix Glorieuses »,

une sortie de crise positive et marquée par une « soif de vie » comparable à celle qui a suivi la Libération.

L'Île-de-France représente le tiers des adhérents de PLANETE CSCA, nous sommes le premier collège le plus représenté en notre sein. Pour être encore plus utile à chacun des adhérents, PLANETE CSCA a travaillé et travaille encore sur de nouveaux outils et dispositifs pour accompagner et conseiller les courtiers ; ils sont détaillés dans les pages de ce numéro.

Pour autant, PLANETE CSCA a aussi le rôle de nous représenter et de nous défendre dans les débats et enjeux qui touchent directement à notre secteur, et nous avons tous encore à l'esprit le « deux poids deux mesures » sur la résiliation infra-annuelle selon la puissance de la représentation professionnelle de la banque et de l'assurance.

Grossir encore les rangs des adhérents pour avoir plus de capacité de négociation et d'initiative est un enjeu pour nous : si l'union fait la force, la force résidera toujours dans le plus grand nombre. Et si vous parliez de PLANETE CSCA à vos consœurs et confrères qui ne nous ont pas encore rejoints ? 

Jérémy Sebag  
Président PLANETE CSCA Île-de-France & Centre



**J2S**

## LE CANAL SMS AU SERVICE DES COURTIER

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

Grâce au logiciel SMS **fri:zbi** :

- ◆ 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**

J2S TELECOM - 18 av. Jules Tricault - 35170 BRUZ  
S.A.S. au capital de 30 000 € - RCS Rennes 519 979 751

## Interview



## PAROLE D'EXPERT

### *L'interview de Stéphanie Martin*

**“ Mettre en avant  
la diversité des carrières et des  
compétences que comportent  
les métiers du courtage ”**

Stéphanie Martin est Vice-Présidente de PLANETE CSCA en charge de l'attractivité des métiers du courtage et Responsable de la Stratégie et de la Coordination Commerciale Groupe chez Siaci-Saint-Honoré.

[La Nouvelle Revue du Courtage/LNRDC] **PLANETE CSCA vient de publier 6 nouvelles vidéos métiers. Pourquoi cibler, via ces supports, les jeunes et notamment les étudiants pour leur présenter les métiers du courtage ?**

[**Stéphanie Martin**] Le sujet de l'attractivité des métiers du courtage est un enjeu identifié par PLANETE CSCA et la branche professionnelle depuis quelques années, ce qui a mené à la création d'une Vice-Présidence spécifique que j'occupe depuis septembre 2019 au sein de notre syndicat.

J'ai à cœur d'inverser la tendance constatée bien souvent : les professionnels arrivent souvent dans le courtage par hasard et peu par choix, faute de connaître les activités des courtiers. Ces vidéos sont un bon exemple de ce que nous pouvons mener comme action, en coordination avec l'OPCO Atlas, pour mettre en avant la diversité des carrières et des compétences que comportent les métiers du courtage.

Il est essentiel de cibler les jeunes pour susciter l'envie de rejoindre nos entreprises dès le cursus d'études supérieures. Certains cabinets, par manque de visibilité, ont parfois du mal à recruter, alors que notre profession, dans son ensemble est dynamique : +2% de création nette d'emplois depuis plusieurs années, de manière constante. Et ces recrutements se font à tous les niveaux, parfois dès le Bac, avec la possibilité de continuer à se former pour évoluer ensuite de poste en poste.

Avoir de jeunes recrues qui connaissent déjà le secteur serait également un plus : les cabinets de courtage accueillent plus de 2 000 alternants chaque année, dans des équipes de tailles très diverses et pour tous types de métiers. Il me semble primordial que ces opportunités puissent être relayées auprès des jeunes, mais aussi de leurs parents et des prescripteurs de l'orientation.

Le format vidéo s'est imposé comme le plus pertinent pour compléter nos formats classiques de fiches et de documents accessibles via nos sites internet, notamment le site [www.jassuremonfutur.fr](http://www.jassuremonfutur.fr) qui permet de découvrir facilement les différentes branches du secteur de l'assurance. Avec des formats courts et faciles à partager, nous souhaitons donner au courtage la visibilité qu'il mérite au regard de la variété de carrières qu'il permet.

### [LNRDC] Pouvez-vous nous détailler les métiers présentés dans cette série ? En quoi sont-ils emblématiques des carrières et des opportunités offertes par les cabinets de courtage ?

[*Stéphanie Martin*] Cette série de portraits était volontairement basée sur la mise en valeur des fonctions support dans nos entreprises, indispensables pour répondre aux évolutions des attentes de nos clients. Les films présentent pour partie des fonctions très classiques comme « Juriste » ou « Comptable », mais les caractéristiques du courtage en font des métiers très spécifiques, tournés vers les autres équipes de l'entreprise, et donc très ouvertes. D'autres profils digitaux viennent compléter la série, et démontrent, avec force, à quel point l'innovation est au cœur de nos entreprises, quelle que soit leur taille.

Prises dans leur ensemble, les vidéos brossent le portrait d'un secteur d'activité où la digitalisation est à l'œuvre et permet

à de nombreux jeunes d'y prendre part. Elles permettent aussi de toucher du doigt les possibilités de carrières internationales dans le courtage. Enfin, elles reflètent l'enthousiasme de tous les interviewés vis-à-vis de leur job, un enthousiasme que je trouve communicatif.

Nous avons volontairement présenté trois profils masculins et trois profils féminins, pour rappeler que 66% des collaborateurs dans le courtage sont des femmes, et qu'il y est facile de concilier vie professionnelle et vie personnelle.

### [LNRDC] Comment ce projet a-t-il été porté par les entreprises et les participants ? Quels sont les retours que vous avez eus lors de la diffusion de ces portraits ?

[*Stéphanie Martin*] En visionnant les vidéos, on s'aperçoit aisément que ces professionnels ont joué le jeu avec spontanéité et enthousiasme, ce qui donne un côté enjoué et positif à leurs messages. Leur fierté d'expliquer en quelques minutes leur quotidien, leurs activités, se lit sur leurs visages. Et pour avoir échangé avec eux post-tournage, ils conservent un bon souvenir de cette expérience inédite, dans laquelle ils se sont vraiment investis. Merci à Frédéric Baba-Aissa, Comptable, Siaci Saint Honoré, Eric Ceyral, Directeur Technologies & Digital, Marsh France, Delphine Le Gal, Manager Transformation & Projets, Marsh France, Olivier Renaudin, International Digital Marketing Project Leader, Mercer France, Perrine Sabat, Responsable Marketing Digital, SPVie Assurances et Lorraine Vincent-Viry, Juriste, Siaci Saint Honoré. —

*Propos recueillis par Céline Meslier*

## 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](https://bit.ly/3vWHR30)



## LES ÉTOILES DU COURTAGE DE PLANETE CSCA Votre palmarès en région Île-de-France & Centre



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 : AXA
- L'assureur préféré en IARD - RC PJ : GENERALI
- L'assureur préféré en IARD - Flottes/Transport : AXA
- L'assureur préféré en IARD - Construction : MMA
- L'assureur préféré en Prévoyance/Santé collective : GENERALI
- L'assureur préféré en Retraite/Épargne salariale : GENERALI

### POUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

- L'assureur préféré en IARD : GENERALI
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance-emprunteur/Santé : GENERALI
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance en Épargne/Retraite : GENERALI

Votre Collège organisera prochainement une remise de ces trophées aux premiers de chaque catégorie, des informations complémentaires vous seront communiquées ultérieurement.

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 Collège Île-de-France et Centre - Syndicat PLANETE CSCA  
[www.planetecscsca.fr/syndicat/college-ile-de-france-et-centre](http://www.planetecscsca.fr/syndicat/college-ile-de-france-et-centre)

# 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.