

# LA NOUVELLE revue du courtage

## La parole du Président

### *Cher-es collègues,*

Nous nous retrouvons, en ce début d'année avec une actualité chargée, une fois de plus. Alors que l'inflation était au cœur des débats, il y a encore quelques semaines et que nous étions interpellés pour trouver les meilleures solutions alors même que les compagnies ne nous donnaient pas les informations assez vite, nous voici confrontés à un nouvel enjeu, ou plutôt à un double enjeu. Je veux bien entendu parler de prévoyance et de retraite mais également d'attractivité de nos métiers, tant pour les jeunes que pour les femmes.

En premier lieu, il ne m'est pas possible d'éviter le sujet de la réforme des retraites. Non pas qu'il soit le lieu, ici, de porter un avis sur la question. En revanche, nous avons un rôle à jouer auprès de nos clients afin de leur apporter des solutions complémentaires pour de préparer sereinement leur avenir. Comme pour



**Adrien Marlier**  
Président PLANETE CSCA  
Outre-Mer

tout moment de la vie, nous sommes en mesure d'être à leurs côtés et de proposer des solutions collectives et individuelles, sur-mesure. Outre les remous et l'urgence suggérés par l'actualité, il est important que, sur ce sujet également, le courtier demeure un partenaire de choix afin d'anticiper et ce, dès la fin de la carrière pour les salariés, dès que possible pour les indépendants. Je ne vous apprend rien mais il est bon parfois de se remémorer que nous sommes des acteurs de proximité dont les médias tendent à plus souvent critiquer l'action, par un amalgame avec les compagnies, plutôt qu'à valoriser l'action de conseil et d'accompagnement qui sont notre lot quotidien, créant ainsi un déficit d'image dont nous pâtissons à bien des égards.

J'ai ainsi aisément une transition avec le second sujet que je souhaitais évoquer avec vous : le manque d'attractivité de nos métiers. Les difficultés que nous sommes nombreux à rencontrer en termes de ressources humaines sont autant de freins à nos développements et il me paraît important d'essayer de trouver des solutions, ensemble. Il est un paradoxe fort en territoires ultramarins, où le taux de chômage des jeunes de moins de 25 ans avoisine les 30 %, quand il n'atteint pas 40 % pour certains départements. Pourtant, il est de plus en plus difficile de trouver des jeunes qui veulent tenter leur chance, quand bien même nous prévoyons les formations idoines. Le manque de connaissance sur la pluralité et la technicité de nos métiers conduisant peu de candidats

à se présenter voire à rester, alors même que nous proposons majoritairement des CDI.

Pourtant, notre secteur possède de grandes forces, notamment en matière de parité. En effet, en 2016, l'INSEE publiait une étude selon laquelle, le secteur des assurances emploie plus de 60 % de femmes. Même s'il nous faut nous réjouir de cela, ce chiffre dissimule une autre réalité. En effet, l'étude sur la confiance des cadres au sein du secteur de la banque, finance et assurance (Financi'Elles - Deloitte) démontre que l'encadrement est composé à 49 % de femmes et à 51 % d'hommes aux niveaux hiérarchiques N-5 et en deçà, alors qu'au niveau N, cette répartition n'est plus que de 5 % de femmes pour 95 % d'hommes. De plus, alors que les hommes sont 58 % à se déclarer confiants dans leur avenir professionnel, seules 44 % des femmes croient en leurs perspectives d'évolution de carrière.

La confiance que nous nous efforçons chaque jour de renforcer auprès de nos clients doit être à la hauteur de celle de nos équipes. Avec la dématérialisation, la formation, le chantier à venir consiste à améliorer la qualité de vie au travail dans notre secteur, ce qui nous permettra d'attirer une nouvelle génération de talents et de les fidéliser.

Cher-es collègues, je vous souhaite de trouver les collaborateurs dont nous aurons besoin et, ainsi, de pleinement développer nos activités.

## Success Story



DEMAIN COMME HIER  
NOUS SERONS  
TOUJOURS À VOS CÔTÉS



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 les courtiers.

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

[albingia.fr](http://albingia.fr)

### TRANSMISSION

# AVENIR ASSURANCES, L'HISTOIRE D'UN PASSAGE DE TÉMOIN RÉUSSI

*Les coureurs sont une femme, mère de 3 enfants et son associé, lui-même père d'un enfant.*

*Ensemble ils ont créé en 2002 Avenir Assurances, un cabinet de courtage implanté à La Réunion.*

*Ils le développent sur le marché des particuliers et travaillent avec leurs quatre enfants.*

*Mais après une quinzaine d'années, alors que le cabinet va très bien, les deux associés veulent passer à autre chose. À La Réunion où plus qu'ailleurs on n'aime pas parler de transmission, de succession, d'argent, comment faire ? À qui vendre ?*



transmettre sa connaissance de chaque client, et pour les enfants, écouter, enregistrer, tout cela en tenant compte des conflits générationnels qui peuvent survenir. Nombre de familles s'esquintent, se blessent et jettent l'éponge. Les Olivar non, grâce à la mise en œuvre d'une passation en douceur, dans le respect de l'autre, de son savoir, de ses compétences.

Pendant trois ans, les deux anciens associés sont restés aux côtés de leurs acquéreurs en tant que consultants extérieurs. Un conseil, un avis, l'un ou l'autre a toujours répondu, content de voir le cabinet perdurer et avancer. Bien sûr, la jeune fratrie a apporté sa patte, sa culture, ses envies, ses idées. Son but n'était pas non plus de rester dans le sillage maternel. Loin de là. Conscient que le métier de courtier d'assurances doit évoluer, ils ont apporté avec leur fougue, des méthodes nouvelles, des outils jamais utilisés auparavant. Certains collaborateurs ne s'y sont pas mis, ils sont partis.

Et les résultats sont là ; depuis 8 ans, le chiffre d'affaires ne cesse de se développer, la croissance externe se poursuit par des acquisitions partout sur l'île. Avenir Assurances est aujourd'hui leader sur le marché de l'automobile qui représente 50 % de l'activité du cabinet.

Le secret de cette belle transmission : éviter le tsunami, ne pas tout changer, respecter les clients et les liens qu'ils avaient avec les prédécesseurs, socle de l'entreprise, ne pas se considérer supérieur par ce que tout à coup on se retrouve à la direction, respecter les équipes, les faire évoluer pour que tous allient dans le même sens, pour gagner ensemble.

Plus que jamais Avenir Assurances porte bien son nom. ●

Deux options se présentent :

- ils vendent à une tierce personne.
- ils vendent à leurs enfants.

La fratrie se porte acquéreur. Mais ils sont jeunes, débutent dans le métier ; qu'importe leur conviction de faire le bon choix, leur motivation et leur enthousiasme sont forts et ils s'engagent tous trois dans cette aventure. Et quelle aventure !

Un début semé d'embûches car transmettre ne s'improvise pas. De part et d'autre, que l'on soit vendeur ou acheteur, la mise en place est complexe. Il est nécessaire de s'encadrer de professionnels : juridiques (avocat et notaire), fiscaux, expert comptable, sans oublier le gestionnaire de patrimoine.

Tous y vont de leur conseils, de leurs expériences, chacun pour le bien de son client. Ce sont des réunions, des

tergiversations qui prennent du temps, coûtent cher. Cette mise en œuvre est fastidieuse.

D'un point de vue opérationnel, chaque futur acquéreur a dû montrer ses aptitudes sur l'ensemble des métiers du cabinet. Chacun des trois, à tour de rôle, a occupé chaque poste de l'entreprise pour savoir réellement si il était apte : comptabilité, commercial, management, technique des assurances, cette « formation maison » a été assurée par les vendeurs, dès lors confiants dans les capacités des acquéreurs, tout comme les équipes qui même si elles connaissaient, Priscilla, Jean Christophe et Yoann depuis longtemps, n'en restaient pas moins inquiètes de l'avenir : vont-ils s'en sortir ? que deviendrait-on ?

Vient ensuite, après la signature de la vente, l'art de transmettre au sens propre : transmettre ses expériences,

NOUVEAUTÉ 2023

## Ouverture de MyAtlas et de la gestion simplifiée de PLANETE CSCA RH aux courtiers d'assurances des DROM

Depuis janvier 2023, les courtiers d'assurances des DROM doivent déposer leurs demandes de prise en charge sur l'espace MyAtlas.

Depuis cette même date, ils bénéficient également de la gestion simplifiée attachée à la plateforme digitale de formation de PLANETE CSCA RH. Autrement dit, les entreprises inscrites sur la plateforme n'auront plus à faire de démarche administrative auprès de l'OPCO pour demander le financement des formations digitales de PLANETE CSCA RH suivies par leurs salariés.

### Rappel

Quels sont les avantages de la gestion simplifiée de PLANETE CSCA RH ?

- Aucune avance de frais,
- Aucune démarche administrative,
- Financement sur une enveloppe budgétaire dédiée qui n'impute pas le budget annuel « Plan de développement des compétences » de l'entreprise.

N'OUBLIEZ PAS !



**TROPHÉES  
PLANETE  
CSCA**

**Vous avez jusqu'au 31 mars** pour envoyer le questionnaire mentionnant les partenaires que vous aimeriez plébisciter.

### Quelques dates importantes à noter !

**11 avril** (12h-13h) et **10 mai** (18h30-19h30)

Webinaires de présentation de l'Executive Master dirigeant courtier d'assurances.

### Novembre

Remise des Trophées PLANETE CSCA DOM.

# FAITES INTERVENIR UN EXPERT RH

*PLANETE CSCA et l'OPCO Atlas proposent des Prestations d'appui Conseil RH dont l'objectif est de structurer et développer les pratiques RH, avec l'appui d'un Cabinet Conseil RH auprès de nos adhérents.*

Ces accompagnements de 6 jours sont de véritables leviers pour la croissance des cabinets. Ils permettent de traiter un sujet RH avec l'œil d'un expert, et de bénéficier d'un plan d'action totalement opérationnel et d'outils personnalisés.

Cet accompagnement, en individuel ou collectif, peut désormais être financé à 100% (pas de reste à charge pour l'entreprise), sous réserve de validation par Atlas et/ou la DREETS.

Plus d'informations



[bit.ly/3Ey7i8u](https://bit.ly/3Ey7i8u)

