

## La parole de la Présidente

### Comment les algorithmes vont nous aider à être plus performants dans notre activité de courtage ?

**Chères consœurs,  
Chers confrères,**

Et si je vous invitais à tester et à expérimenter les fonctionnalités de ChatGPT, ou d'une plateforme telle que Thinksurance ? L'une est disponible en libre accès et est capable de comprendre des questions complexes, de les interpréter et de répondre instantanément à des requêtes précises. L'autre permet aux courtiers d'utiliser la plateforme pour l'ensemble du processus de consultation et de souscription : analyse des risques, comparaison

structurée des différents produits et de leurs garanties, émission du contrat, et gestion du portefeuille. Les courtiers peuvent ainsi économiser jusqu'à 80 % de temps sur les tâches administratives, offrir une expérience plus fluide à leurs clients et augmenter leur taux de concrétisation. Comment optimiser le processus d'appel d'offres et la réactivité ? Les algorithmes analysent les données récoltées sur la plateforme et fournissent un pilotage fin et des leviers d'optimisation de la performance commerciale.

Alors essayons d'imaginer l'impact de ces nouveaux outils sur notre univers. Comment l'un peut-il être utilisé en complément des conseils d'un expert en assurances pour fournir des informations générales et clarifier les incertitudes des clients ? Et comment l'autre peut permettre au courtier et à son équipe de se concentrer davantage sur le conseil et déléguer à la machine une partie de son métier à très faible valeur ajoutée ?

Peut-être est-il temps de demander aux salariés d'acquérir comme compétence l'utilisation de ChatGPT ou bien de se former à utiliser des outils tels que Thinksurance ?

À nous aussi, il nous appartient de nous former pour attirer de nouveaux talents, pour séduire des salariés avec de nouvelles compétences.

Il est essentiel d'adapter ces outils pour qu'ils puissent nous aider à créer de la valeur pour l'ensemble de l'écosystème et des partenaires.

Vous allez avoir l'occasion de découvrir dans ce numéro de la Nouvelle Revue du Courtage, les nouveaux enjeux relatifs aux Ressources Humaines dans l'univers du courtage en assurances. Vous pourrez découvrir un échange sur ChatGPT et une mise en lumière de Thinksurance au sein du cahier régional pour vous permettre de vous préparer à ces évolutions.

Bonne lecture  
Bien confraternellement.



**Karine Lazimi-Chouraqui**  
Présidente PLANETE CSCA  
Île-de-France & Centre



SOLUTION

## THINKSURANCE, l'allié « gain de temps » des courtiers

*Thinksurance est une plateforme de souscription pour l'assurance entreprise IARD, à destination des courtiers et des assureurs, créée en Allemagne en 2015. Elle se développe à l'international en ouvrant un bureau à Paris en 2021.*

L'outil de Thinksurance à destination des courtiers en assurance IARD est la suite Advisory. Elle se présente sous la forme d'une interface qui met en relation les acteurs du monde du courtage et de l'assurance. Cette plateforme SaaS<sup>1</sup> va permettre aux courtiers de conseiller leurs clients et de digitaliser la souscription de leurs produits d'assurance.

L'objectif est de simplifier et d'accélérer le processus de consultation, tout en évitant la redondance de la demande d'informations des assureurs. Un processus lancé par le courtier suffit pour solliciter les assureurs habituels.

Le courtier, allégé des tâches administratives, à faible valeur ajoutée, peut ainsi rester focalisé sur le conseil à prodiguer à ses clients et les échanges de qualité avec ses souscripteurs.

Assureurs, courtiers et clients gagnent ainsi en temps et en clarté.



**Gwendal Louis**  
CEO France

<sup>1</sup> SaaS : Le *software as a service* (SaaS) ou logiciel en tant que service, est un modèle d'exploitation commerciale des logiciels dans lequel ceux-ci sont installés sur des serveurs distants plutôt que sur la machine de l'utilisateur. Les clients ne paient pas de licence d'utilisation pour une version, mais utilisent librement le service en ligne ou, plus généralement, paient un abonnement. (Source Wikipédia).

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**



**La première étape** dans l'utilisation de l'outil consiste à renseigner une fiche d'informations du risque.

Elle est simple, dynamique, et rapide à remplir. Elle s'adapte et évolue en fonction de l'activité du client, du risque à couvrir. Ce questionnaire optimisé est unique et répond aux enjeux de tous les intervenants.

Les informations fournies sont assez générales au début, puis deviennent plus fines, spécifiques, complexes selon le type de risque (géographie des activités, filiales, caractéristiques des bâtiments, moyens de prévention, etc.).

**La seconde étape** est la demande de tarification.

Le courtier va pouvoir sélectionner ses assureurs, parmi les plus pertinents, avec une recommandation de la plateforme sur la base de leur appétit de souscription. Ne seront donc interrogés que les plus à même de répondre à sa demande, ce qui évite aux autres assureurs de traiter les demandes sur lesquelles ils ne peuvent se positionner.

Pour chaque dossier, la plateforme met en relation directe les courtiers avec leurs assureurs. Elle permet une communication claire entre les parties prenantes, de suivre les messages, d'échanger des informations complémentaires, de personnaliser les demandes.

Le courtier envoie un premier email type – qu'il peut bien sûr personnaliser – aux

assureurs. Ils reçoivent alors un lien vers la plateforme. C'est de là que le courtier pilote ses relations, ses échanges de messages, de fichiers, avec les différents assureurs sélectionnés.

Si nécessaire, les courtiers peuvent poser des questions complémentaires via la plateforme en utilisant la messagerie interne et télécharger des documents qui orientent au mieux les assureurs dans leur réponse.

Toutes les interactions relatives au dossier sont centralisées. Les courtiers ainsi que les assureurs gagnent en termes de lisibilité du dossier, de fluidité dans les échanges, de simplicité au niveau de la lecture des informations échangées. Mais c'est surtout un immense gain de temps !

L'utilisation de la suite Advisory minimise aussi les erreurs humaines liées à la lourdeur de l'analyse des données.

Dans un troisième temps, les assureurs vont répondre à la demande de tarification.

Les garanties de leurs offres sont analysées efficacement. Le courtier peut identifier rapidement les offres les plus adaptées à son client, ainsi que tous les documents nécessaires à une prise de décision éclairée. L'ensemble des données est analysé, mis en perspective.

Les offres sont directement émises sur la plateforme et peuvent être ensuite présentées au client. Une offre de RC Pro peut générer jusqu'à 40 points d'analyse, tout en restant lisible et digeste pour le client final.

Fort de cette digitalisation, le souscripteur offre le meilleur conseil à son client, de manière transparente. Néanmoins ils choisiront ensemble la couverture la plus adaptée. Thinksurance ne se substitue pas au devoir de conseil du courtier.

Le tableau comparatif n'est bien sûr valable qu'à l'instant T où il est fourni. Si une donnée change pour le client (évolution de statut, de situation commerciale, etc.), la proposition devra être réévaluée. Le client doit donc être écouté, interrogé une à deux fois par an pour éviter les erreurs et faire les ajustements nécessaires, voire de nouvelles propositions.

Les réponses de Thinksurance permettent également au courtier de justifier de façon concrète sa prise de décision auprès de son client, même s'il s'agit de lui dire que les retours des assureurs sont tous négatifs, par exemple quand il s'agit d'un refus d'assurer.

Aujourd'hui la suite Advisory s'adresse aussi bien aux courtiers de proximité qu'aux grands courtiers ou aux courtiers grossistes. Elle est accessible avec un abonnement mensuel à partir d'une centaine d'euros, qui varie en fonction de la taille de la structure et des divers services qu'on y ajoute.

Les analyses de la plateforme Thinksurance sont objectives, neutres et totalement indépendantes.

Pour aller plus loin, Thinksurance peut fournir des statistiques pour ses clients, comme par exemple l'analyse de la demande d'assurance pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires situé dans une fourchette prédéfinie.

Enfin, les courtiers peuvent faire de la suite Advisory un véritable argument commercial en l'intégrant directement dans leur propre site web.

Le référencement des assureurs présents sur la plateforme se fait lui aussi par abonnement ; ils mettent ainsi en place leurs produits, leur donne de la visibilité, réduisent les volumes de sollicitations en ne ciblant que les demandes correspondant à leur appétit de souscription, etc. Les courtiers dans le même temps peuvent découvrir de nouveaux assureurs ou de nouveaux produits.

La tendance actuelle dans les cabinets de courtage est l'accélération de la digitalisation de l'administratif. L'utilisation de l'IA combinée à des solutions de digitalisation comme Thinksurance, peut en être une des étapes. Ce changement en profondeur nécessite un plan à long terme au niveau RH qu'il ne faut pas négliger. ●



**THINK  
SURANCE®**

# 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)



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.

**10 mai** LES MATINALES DU  
Le Tour des Régions sera à Paris. **TOUR DES RÉGIONS**  
**2023**

**28 juin**  
Soirée de l'assurance à Paris & remise des Trophées PLANETE CSCA Île-de-France.

**20 & 21 septembre**  
Journées du courtage de Paris & remise nationale des Trophées PLANETE CSCA.



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

**ENSEMBLE** PORTONS  
LA NOUVELLE VISION  
DU COURTAGE D'ASSURANCES



PROTÉGER



INFLUENCER



REPRÉSENTER



VALORISER



FORMER



ACCOMPAGNER

**PLANETE CSCA**  
10 rue Auber  
75009 Paris

01 48 74 19 12  
[contact@planetecscsca.fr](mailto:contact@planetecscsca.fr)  
[www.planetecscsca.fr](http://www.planetecscsca.fr)

