

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole du Président

Nous y sommes.

Au 28 février 2023 chacun d'entre nous a validé depuis longtemps son renouvellement auprès de l'ORIAS et de ce fait adhéré à une association d'autorégulation. Ce sujet réglementaire étant maintenant derrière nous il est temps de se projeter pleinement sur l'année 2023.

PLANETE CSCA Nord entend vous apporter tout au long de cette année un soutien et une écoute renforcée. C'est dans cette idée que nous allons bientôt organiser en Régions des rencontres entre courtiers afin de venir au plus près de vos cabinets. Dans un format simple et convivial nous aurons l'occasion d'échanger sur les sujets qui vous occupent et vous importent.



Jean-François Cousin
Président PLANETE CSCA Nord

Nous voulons également innover en matière de formation pour vos collaborateurs. En partenariat avec l'Université Catholique de Lille, l'École Polytechnique d'Assurance (EPA) et l'Institut Européen Polytechnique d'Assurances (IEPA) regroupés au sein d'un pôle Assurance, rattaché à la faculté de droit, nous avons contribué à la création de la formation continue : « Manager la Relation Client dans l'Assurance ».

Enfin PLANETE CSCA a signé le 14 mars un partenariat avec SMABTP, acteur mutualiste connu et reconnu pour la qualité de son expertise, pour proposer Solution DO, une assurance dommages-ouvrages pour les courtiers de proximité non référencés auprès de SMABTP.

Soutien aux adhérents, innovation pour la formation et solutions assurantielles innovantes : c'est un début d'année actif au sein de votre syndicat.

À très bientôt chères consœurs et chers confrères.

“

***Innover
en matière
de formation
pour vos
collaborateurs.***



SOLUTION

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

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 SaaS¹ 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

¹ 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).



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



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.

4 mai

Soirée avec l'ADRECA & remise des Trophées PLANETE CSCA Nord.

30 juin

Le Tour des Régions sera à Lille.

**LES MATINALES DU
TOUR DES RÉGIONS
2023**



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
www.planetecscsca.fr

