

# LA NOUVELLE revue du courtage

## La parole du Président

### *Chères adhérentes, chers adhérents,*

Nous sommes déjà en mars et sortons péniblement de la période de renouvellement compliquée et tendue avec nos clients et nos partenaires compte tenu du contexte inflationniste et de l'augmentation pas toujours justifiée des primes.

Cette période nous a obligés à être encore plus présents et plus proches de nos clients, tout en démontrant notre rôle primordial de conseil Intermédiaire avec des partenaires assureurs se transformant parfois et malheureusement en de simples fournisseurs...

Notre priorité pour 2023 est de continuer de servir au mieux les intérêts de nos clients pour toujours mieux mettre en valeur notre profession et notre valeur ajoutée.

Dans ce contexte, notre organisation professionnelle ne cesse d'être présente et de porter la parole des courtiers auprès de tous les acteurs qui interagissent avec nous (assureurs, superviseur, gouvernement, instances européennes...), d'autant plus dans l'environnement réglementaire qui reste en perpétuelle évolution, avec des sujets redondants sur l'évolution des rémunérations et de la fiscalité de notre profession, l'application de la réforme du courtage, autant de sujets primordiaux que nous continuons de défendre et dont nous pourrions discuter lors de nos prochaines rencontres.

Le début d'année a aussi été marqué par nos nouvelles obligations liées à l'autorégulation du courtage, dont certains d'entre nous ayant attendu la dernière minute pour finaliser leur adhésion aux associations professionnelles dont Endya, ont malheureusement subi un embouteillage difficile à gérer en janvier et février et ont connu quelques frayeurs pour le renouvellement de leur numéro Orias.

Cette année plus encore, notre syndicat doit être proactif, s'adapter, se réinventer, apporter de nouveaux services et toujours rester à l'écoute de ses adhérents.

Un des sujets préoccupants mais néanmoins essentiels pour la vie de nos cabinets reste le sujet RH et formation, thème qui est abordé dans la Nouvelle Revue du Courtage de ce trimestre et dont nous avons pu discuter lors de notre réunion trimestrielle de février dernier, moment toujours convivial avec l'ensemble des courtiers présents et avec notamment le support d'Emilie Amisse, de Michel Accary et du représentant Occitanie de l'OPCO Atlas, Jérôme Penso, que je remercie encore tous les trois pour leur intervention.

Dans l'attente de notre prochain événement régional en présentiel dont je ne connais pas encore la date exacte et le thème au moment où je rédige cet édit, je vous rappelle le bel événement national programmé le 6 juin prochain à Paris, le « Onze Bis » 1<sup>er</sup> Festival du Courtage d'Assurances pour lequel je vous invite à vous déplacer nombreux pour y participer.

Seul, on va plus vite, Ensemble, on va plus loin !

Bien confraternellement.



**David Verkinder**  
Président PLANETE CSCA  
Occitanie

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)



CONFORMITÉ

## ACFA-PREMIUM\*, accompagne les professionnels à tendre vers la conformité

Les intermédiaires sont soumis à un ensemble de contraintes réglementaires qui renforcent la protection des clients, mais complexifient l'exercice de distribution d'assurances au quotidien. La conformité est devenue un enjeu majeur, sous le contrôle des différentes autorités administratives et des assureurs, solvabilité II oblige. Les nouvelles règles viennent encore alourdir les contraintes pesant sur les intermédiaires. La maîtrise du devoir de conseil et du recueil des informations clients, l'obligation d'information, la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, la protection des données, est capitale pour les intermédiaires, qui devront s'adapter à un environnement toujours plus exigeant.

Le contrôle ponctuel des intermédiaires s'inscrit plutôt dans un contexte de protection de la clientèle, où l'attention est particulièrement portée sur la gestion des réclamations des consommateurs, la surveillance des sites internet et des messages publicitaires ainsi que les pratiques commerciales de distribution.



**Emmanuel Burel**  
Président  
d'ACFA-PREMIUM

\*ACFA-PREMIUM est un cabinet certifié ICPF pour son activité d'auditeur conformité.



La mise en conformité demande du temps à l'appropriation, donc de la formation, pour une scrupuleuse mise en application.

La formation sur les thèmes réglementaires, bien qu'obligatoire, permet d'uniformiser les messages, de mieux appréhender les règles et les outils conformes. Le succès dans la mise en application exige une participation active de chaque collaborateur, où tout le monde aura un rôle à jouer et pour le bénéfice de tous ! L'audit couplé aux formations adéquates permet d'apporter toute la pédagogie et de gagner en efficacité.

Une fois ces étapes franchies, les talents commerciaux peuvent se libérer sans épée de Damoclès au-dessus de la tête. Toutes les procédures doivent être démystifiées pour se fondre dans l'activité quotidienne et la vie sur le terrain, via des outils personnalisés et des méthodes de travail adaptés.

La mise en conformité présente de très nombreux atouts pour la structure, car cela permet de :

- Répondre aux exigences réglementaires,
- Sécuriser ses procédures.
- Impliquer l'ensemble des collaborateurs pour tendre vers encore un peu plus de rigueur « administrative ».
- Prouver sa crédibilité à ses partenaires fournisseurs dans le cadre de solvabilité II,

- Pérenniser son activité.
- ACPR, CNIL, même combat, on est dans un cas réel de management de projet d'entreprise.

Concernant la DDA il convient de préciser qu'elle ne se substitue pas à la loi sur l'intermédiation. Nous sommes bien sur un millefeuille réglementaire.

Depuis l'entrée en vigueur de la DDA, le courtier est astreint de répondre à de nouvelles exigences en faveur de la protection de la clientèle comme :

- Renforcer l'information précontractuelle et le conseil avec la prise en compte pérenne des besoins et intérêts du client, à chaque étape de l'opération d'assurance.
- Prévenir davantage les conflits d'intérêts.
- Assurer plus de transparence (DIPA / Nature de la rémunération...).
- Améliorer la formation continue des distributeurs.
- Prévoir, le cas échéant, des règles de gouvernance et de surveillance de produit...

D'une manière générale, dans l'exercice de sa fonction, le courtier doit continuer à agir de manière honnête et professionnelle, et ce, au mieux des intérêts de ses clients.

Cette mise en conformité des cabinets présente de nombreux avantages : d'abord, elle répond aux exigences qui

s'imposent à chacun d'eux ; mais surtout, elle renforce la confiance des clients et des collaborateurs, augmente la crédibilité de l'établissement qu'elle valorise... C'est essentiel dans le contexte actuel.

Notre agence est spécialisée dans l'aide que nous apportons à nos clients pour mettre en place, avec eux, l'ensemble de ces procédures ; nous le faisons chez eux, au sein même de leur entreprise, au plus près du terrain, avec le souci de la réalité locale et celui de concilier business et formalisme, et notre satisfaction est de constater que parmi les cabinets qui ont été contrôlés par l'ACPR, ceux qui nous avaient mandatés pour leur mise en conformité, ont ensuite été jugés parfaitement conformes.

La réglementation n'est pas une fatalité : il faut l'aborder sans crainte, avec l'aide de spécialistes, et assez tôt pour éviter qu'un contrôle inopiné ne soit une surprise désagréable et coûteuse, bien plus d'ailleurs que la mise en conformité elle-même.

Pour davantage de sérénité, le dirigeant doit anticiper. ●



**ACFA- PREMIUM**

06 04 59 51 93

[edurel@acfa-premium.com](mailto:edurel@acfa-premium.com)

# 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 !



**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.

**19 avril**  
Le Tour des Régions sera à Toulouse.

**LES MATINALES DU  
TOUR DES RÉGIONS  
2023**

**Octobre**  
Remise des Trophées PLANETE CSCA Occitanie.



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)

