

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole du Comité directeur

*Chères adhérentes,
Chers adhérents,*

À l'orée de cette nouvelle année, les vœux ayant été formulés en leur temps comme il est de coutume avec leur cortège d'espérances et de souhaits sincères et dévoués à tous nos confrères, la réalité revient se frotter à nous tous dans ce monde du courtage avec le triptyque interrogations, inquiétudes et espoirs d'une profession en recherche de stabilité.

Nous ne pouvons obérer la lancinante interrogation sur le devenir du commissionnement avec, en corollaire, la crainte de voir gagner l'idéologie politique au détriment d'un pragmatisme du métier et de l'intérêt du client de nos cabinets.

Une récente visite en Angleterre et des rencontres avec nos confrères UK, m'ont convaincu, s'il le fallait, du recul sensible de l'honorariat dans leurs perceptions, convaincus qu'ils le sont des effets pervers vis-à-vis de leurs clients ; au point d'ailleurs de souhaiter un retour du commissionnement !



Thierry Pelissier
Président PLANETE CSCA
Sud-Ouest

Il faut donc espérer que les futures élections européennes iront dans le sens d'une meilleure compréhension de ce commissionnement qui satisfait depuis longtemps l'ensemble de notre profession et de tous ceux qui y sont associés.

Au-delà de la formation, des exigences de la conformité et des règles en tous genres que nos cabinets « apprécient » au quotidien, l'ACPR a publié un communiqué de presse le 18 juillet 2023 recommandant les bonnes pratiques à mettre en œuvre en termes de rémunérations et de conflits d'intérêts dans la gouvernance des produits d'assurance.

Cette « recommandation » est entrée en application au 1^{er} janvier 2024 et il est hautement envisageable qu'elle sera suivie avec attention par notre autorité de tutelle.

Sur tous ces sujets, notre syndicat a été et demeure, plus que jamais, en première ligne dans la défense de nos intérêts légitimes.

La prévention sera le sujet de sa communication en mars et nous continuons, sans relâche et avec tous nos moyens, à défendre notre liberté de commissionnement, l'aide à la formation et au respect des règles qui nous sont imposées. Il suffit de se rendre sur notre site pour apprécier la diversité des commissions qui œuvrent dans ce sens et les moyens mis à notre disposition pour faciliter notre tâche.

Nous le savons bien ; s'il y a un

changement climatique, l'assurance n'en est pas exclue et la prévention sera un nouveau défi à relever.

Là encore notre syndicat œuvre dans un sens responsable et conforme à ce que doit être notre métier.

C'est grâce à vous tous que PLANETE CSCA est devenu un acteur écouté auprès des instances nationales et européennes et c'est bien pour cela que le prosélytisme syndical est un atout majeur dans la défense de nos intérêts.

C'est grâce à vous tous que nous serons plus forts et plus entendus car s'isoler dans notre métier est une certitude de disparaître tôt ou tard.

Il faut être convaincu de cette réalité plus que jamais d'actualité !

Rendez-vous a été pris le 12 mars à Bordeaux pour la remise des trophées des compagnies avec lesquelles nous travaillons de concert et qui apprécient hautement cette journée où nous pouvons tous nous retrouver.

Nous savons pouvoir compter sur vous tous pour prendre ce temps précieux d'autant qu'une présentation sur la conformité sera exposée lors de cette matinée du 12, présentation qui sera « validante » pour tous les inscrits.

À très bientôt donc sur nos chantiers à venir et sur cette espérance qui vous conduit à savoir compter sur nous comme nous sommes convaincus de pouvoir compter sur vous.

Belle année à vous tous avec ces « promesses de l'aube » chères à Romain Gary. ●

Entretien



HIER, COMME DEMAIN,
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 plus de 60 ans, les équipes expertes et passionnées les accompagnent partout en France en leur apportant des solutions sur mesure.

albingia.fr

NOUS SOUHAITONS FAIRE DU COURTAGE **UN LEVIER DE CROISSANCE PRIORITAIRE**



Antoine Cerri
*Délégué régional courtage
pour le Sud-Ouest chez Allianz*



Antoine, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

J'ai 42 ans, je suis délégué régional Allianz pour le Sud-Ouest depuis bientôt 6 ans. J'ai occupé différentes fonctions au sein de plusieurs compagnies d'assurances, essentiellement dans le domaine commercial ou en tant que chef de projet. Après près de 15 ans passés au sein du siège parisien d'Allianz, je souhaitais me réorienter sur des fonctions plus opérationnelles en prenant la direction d'une délégation régionale courtage.

Quelle est justement la mission des délégations régionales courtage au sein d'Allianz ?

Tout d'abord Allianz France est organisé en 6 délégations régionales (Sud-Ouest, Nord-Ouest, Nord, Est, Sud-Est et Île-de-France). Nous avons pour mission de travailler avec nos courtiers partenaires, de les aider à se développer avec

Allianz dans une logique gagnant-gagnant. Chaque délégué régional pilote une équipe d'inspecteurs commerciaux.

Ces inspecteurs sont répartis en 3 grands collèges d'inspection : le retail (produits délégués, auto, santé individuelle, MRH, etc.), l'assurance de personnes collective (santé, prévoyance, retraite), le marché pro / entreprises IARD. Chaque collègue d'inspection peut intervenir en solo ou en brigade auprès d'un courtier partenaire selon les besoins exprimés.

Vous pilotez la délégation Sud-Ouest, quelle est sa particularité ?

La délégation du Sud-Ouest est atypique par sa taille. Elle est très étendue et regroupe 20 départements avec deux pôles principaux d'activité que sont Bordeaux et Toulouse, avec des villes relais qui se dynamisent (pays basque, Limoges, Brive...). L'animation de notre région doit combiner à la fois proximité avec nos courtiers partenaires et efficacité des déplacements de nos inspecteurs régionaux. Et j'ai la chance pour réaliser ce challenge d'avoir la meilleure équipe du monde !

Les inspecteurs cherchent à adapter au mieux la fréquence des visites sur le terrain pour former, déployer de nouvelles offres, accompagner et aider au quotidien les courtiers.

Une nouvelle étape dans la relation entre Allianz et le courtage semble se mettre en place. Pouvez-vous nous en dire plus ?

En effet, Allianz France lance un plan ambitieux sur le courtage avec une gouvernance renouvelée et une réorganisation en interne, entraînant par conséquent une nouvelle dynamique.

Cette volonté du comité de direction de la compagnie s'appuie notamment sur l'arrivée de Guillaume de Chatellus depuis le 1^{er} décembre dernier en tant que directeur Développement et Souscription Midmarket dont le courtage.

Nous souhaitons faire du courtage un levier de croissance prioritaire avec ce plan ambitieux en termes d'investissements informatiques, d'évolution de nos process, de recrutement et bien entendu de conquête de parts de marché.

Allianz France veut trouver la part naturelle qu'elle doit avoir dans l'écosystème du courtage

d'assurances.

Cette volonté s'inscrit dans une démarche sur le long terme, sans renier l'ADN d'Allianz composé d'excellence technique et de rigueur.

Notre objectif est d'être un partenaire de confiance, réactif et dynamique aux côtés des courtiers.

Guillaume de Chatellus, Frédéric Baccelli, directeur Midcorp et Courtage, Sophie Pin directrice Commerciale Allianz Courtage et Antoine Blandin directeur Souscription Mid Market ont rencontré plus de 200 courtiers, entendu leurs remontées, identifié nos points de progrès pour fluidifier notre collaboration avec le courtage.

Dans quelle démarche vous inscrivez-vous avec les courtiers pour la mise en œuvre de ce plan ?

Ce plan s'inscrit dans une démarche de partage et d'échanges avec nos courtiers partenaires. Nous avons identifié un panel de courtiers représentatifs le plus large possible : aucune ligne de business n'a été mise de côté et toutes les typologies de cabinets sont représentées. Avec ces courtiers, nous avons des points réguliers, nous sommes dans la co-construction : nous leur disons où nous en sommes, où nous souhaitons aller et nous recueillons leurs réactions pour adapter et corriger. Pour illustrer mon propos, nous allons ainsi prochainement présenter les premiers écrans de notre extranet repensé à ce panel.

Nous souhaitons également renouer une étroite collaboration avec PLANETE CSCA pour être à l'écoute des remontées de vos adhérents qui seront complémentaires des échanges conduits avec notre panel.

Un dernier mot ?

Ce plan a démarré au 1^{er} janvier, les premiers livrables vont être très rapides : premières présentations des écrans de l'extranet, correction de freins dans nos différents process pour fluidifier, etc. Il n'y aura pas d'effet tunnel, des résultats réguliers seront visibles pour les courtiers. ●



12 JUIN



TOUR DES RÉGIONS

Retrouvez PLANETE CSCA lors du
Tour des Régions à Talence



**DÉCOUVREZ L'ACTUALITÉ
DE VOTRE SYNDICAT ET
DU MONDE DU COURTAGE
D'ASSURANCES SUR LINKEDIN**

OU SUR LE COMPTE INSTAGRAM
& LA CHAÎNE YOUTUBE DE PLANETE CSCA



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

COMMUNICATION



RELATION
ADHÉRENTS



JURIDIQUE



RH
ET FORMATION



ACCOMPAGNEMENT
CABINET



CONFORMITÉ



PLANETE CSCA
10 rue Auber
75009 Paris

01 48 74 19 12
contact@planetecscsca.fr
www.planetecscsca.fr

