

LA NOUVELLE revue du courtage

le dossier

ASSURANCE DE PERSONNES SE PROTÉGER POUR DEMAIN



p.6

**LES ENJEUX DE LA DÉPENDANCE
ET DE LA PRÉVOYANCE**
avec Vincent Harel,
CEO de Mercer France

p.13

LES ACTIONS DE PLANETE CSCA
PLANETE CSCA vous présente son
nouveau dispositif digital

p.18

FORMATION
La branche du courtage d'assurances
agit pour la formation des salariés



**POUR ACCOMPAGNER
LE DÉVELOPPEMENT
DES ENTREPRISES, VOUS
POUVEZ COMPTER SUR MMA**

ROBUSTESSE. Deuxième assureur du marché des professionnels et entreprises en France, notre appartenance au groupe Covéa nous confère une des meilleures solidités financières du marché.

PROXIMITÉ. À l'heure où de nombreux acteurs du monde de l'assurance centralisent leurs ressources, nous nous distinguons par notre maillage territorial en France et notre présence dans 150 pays à l'international pour accompagner les entreprises dans la gestion de leurs risques.

CONFIANCE. Face à la complexité croissante des risques d'entreprise, nos équipes agissent en partenaires d'affaires. Elles tissent au quotidien une relation forte avec les courtiers et risk managers dans un esprit de responsabilité.

MMA IARD, assurances Mutuelles, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, RCS Le Mans 775.652126, MMA IARD SA au capital de 637.052.368 euros entièrement versé, RCS Le Mans 440.018.882. Sièges sociaux : 160 rue Henri Champion - 72030 Le Mans Cedex 9. Entreprises régies par le Code des Assurances - IDU REP Eco circulaire FR23780_03XLOT. Conception et réalisation : RW PapotMoney • Crédit photo : Getty Images.

L'HUMAIN AU CŒUR
DE TOUTES NOS ENTREPRISES
COURTAGE.MMA



ENTREPRISE



13 **LES ACTIONS DE PLANETE CSCA**

PLANETE CSCA vous présente son nouveau dispositif digital



6 **le dossier**

ASSURANCES DE PERSONNES : SE PROTÉGER POUR DEMAIN



18 **FORMATION**

La branche du courtage d'assurances agit pour la formation des salariés

4 **ACTUS & BRÈVES REPÈRES & AGENDA**

5 **ÉDITO**
de Bertrand de Surmont

6 **LE DOSSIER**
ASSURANCES DE PERSONNES : SE PROTÉGER POUR DEMAIN

LES ENJEUX DE LA DÉPENDANCE ET DE LA PRÉVOYANCE
avec Vincent Harel, CEO de Mercer France

8 **PRÉVOYANCE**
vers une meilleure lisibilité et comparabilité des contrats ?

10 **LE CONSEIL DU COURTIER**
sur l'association des salariés à la performance, est clé pour l'avenir de la profession

12 **VERS UNE GÉNÉRALISATION DE LA COUVERTURE DÉPENDANCE ?**

13 **LES ACTIONS DE PLANETE CSCA**
PLANETE CSCA vous présente son nouveau dispositif digital

15 **DE NOUVEAUX SERVICES POUR VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN**

16 **SOLUTION DO**
La réponse à vos besoins ponctuels en dommages ouvrage

17 **KIT CONFORMITÉ**
pour faire rimer conformité avec... simplicité !

18 **FORMATION**
LA BRANCHE DU COURTOGE D'ASSURANCES AGIT POUR LA FORMATION DES SALARIÉS

20 **ACTUALITÉS FORMATION**

La Nouvelle Revue du Courtage
JUIN 2024
est éditée par PLANETE CSCA
10 rue Auber • 75009 PARIS
Dépôt légal à parution
ISSN 2743-7205

Directeur de la publication : Christophe Hautbourg
Directrice de la rédaction : Sonia Grenon
Rédaction, conception et réalisation : La Lettre Active, Diane de Saint Marc, PLANETE CSCA
Impression et routage : PRN
Ne pas jeter sur la voie publique.



HIER, COMME DEMAIN,
NOUS SERONS
TOUJOURS À VOS CÔTÉS.



Le courtier est au coeur 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

ACTU & AGENDA

LE COURTAGE ASSURE AVEC LES INFLUENCEURS !

Dans le cadre des activités de promotion du métier de courtier d'assurances, PLANETE CSCA avec l'Opcv Atlas a pour la première fois collaboré avec des influenceurs, Charles et Mélanie, afin de s'adresser aux jeunes générations... dans une salle d'escalade !

Dans cette vidéo, Charles et Maurane, tous deux anciens participants de l'émission Ninja Warriors, répondent aux questions de Mélanie sous l'œil attentif d'Inès Picoron de Dattak. Au programme, des quiz pour en apprendre plus sur le courtage d'assurances, ses missions et ses formations.

Mais attention pour accéder aux buzzers, il fallait grimper et être bien assuré !

Une expérience instructive et divertissante pour faire découvrir les coulisses du courtage d'assurances et susciter des vocations.



DÉCOUVREZ DÈS
MAINTENANT
LA VIDÉO ICI



17 & 18 SEPTEMBRE

Journées du courtage, Paris

25 & 26 SEPTEMBRE

Patrimonia, Lyon

CONSULTEZ L'AGENDA
EN LIGNE ICI



Vous pourrez ensuite retrouver ces événements et toute l'actualité du courtage d'assurances sur nos réseaux





C'est pourtant quand tout va bien qu'il convient de préparer l'avenir et de gérer le risque en anticipation.

Bertrand de Surmont
Président de PLANETE CSCA

Chères consœurs, Chers confrères,

Ce numéro de La Nouvelle Revue du Courtage traite d'un sujet d'importance : la protection sur le long terme de nos clients, tant le dirigeant que ses salariés. Il est ainsi question de prévoyance, de dépendance, de garantie homme clé mais également d'épargne salariale et retraite. Des domaines d'intervention où le courtier d'assurances a tout son rôle à jouer pour conseiller et accompagner son client dans la mise en place de ces garanties indispensables pour la protection de tous, mais encore trop souvent négligées car se rapportant à des moments de vie difficiles, comme l'incapacité ou la perte d'autonomie. C'est pourtant quand tout va bien qu'il convient de préparer l'avenir et de gérer le risque en anticipation.

Cette revue est également l'occasion de vous présenter le nouveau dispositif digital de notre syndicat. Permanents et membres de la commission communication, partenariats et services aux adhérents ont travaillé conjointement pour repenser totalement le site internet et l'espace adhérent et déployer une nouvelle plateforme de contenus, Courtage Média. L'objectif était

double : mieux valoriser nos actions auprès du plus grand nombre et améliorer l'accès à l'information et à l'offre de services pour les adhérents. Une mission qui me semble remplie mais je vous laisse juge ! Le site sera complété d'ici quelques semaines par une application mobile pour que votre syndicat soit toujours avec vous.

Autre moment important de cette fin de printemps : la 2^e édition du Onze bis, le festival du courtage d'assurances. Plus de 900 professionnels de l'assurance étaient rassemblés à la Felicità pour cet événement mêlant convivialité et business. Tous les participants sont unanimes pour saluer la qualité des interventions et des échanges dans une ambiance festive ! Que vous ayez été présent ou non, je vous invite à bloquer dès aujourd'hui votre agenda pour le 5 juin 2025 !

Avant de repartir défendre vos intérêts auprès de nos représentants européens nouvellement élus, il me reste à vous souhaiter un très bel été.

Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! ●

LES ENJEUX DE LA DÉPENDANCE ET DE LA PRÉVOYANCE

La dépendance et la prévoyance sont des sujets essentiels de la vie des assurés mais sur lesquels il reste encore de grandes marges de progression en termes de communication et d'adhésion.



Vincent Harel
CEO de Mercer France



Compte-tenu du vieillissement de la population et des pathologies associées au grand âge, la dépendance et la prévoyance sont des enjeux sociétaux majeurs pour anticiper les situations de perte d'autonomie ou d'invalidité. Quels sont selon vous les points à retenir ?

Parlons de la dépendance souvent appelée « perte d'autonomie ».

Depuis le milieu du XX^e siècle, la démographie française s'est transformée et l'espérance de vie des femmes est passée de 69 ans à plus de 85 ans, tandis que celle des hommes est passée de 63 ans à plus de 79 ans.

Or, aujourd'hui, plus de 20 % des personnes âgées de plus de 75 ans cumulent des pathologies et se retrouvent dans l'incapacité d'accomplir seules les actes essentiels de la vie quotidienne (se nourrir, s'habiller, se laver, etc.) en raison d'un handicap ou simplement de la vieillesse. Comment faire pour que ces personnes puissent bénéficier d'une fin de vie correcte ?

Alors que la dépendance de la petite enfance est extrêmement bien prise en charge par les pouvoirs publics avec des organisations et des subventions, la dépendance du grand âge, dont le coût était estimé à 30 milliards d'euros par an (assistance à domicile, établissements spécialisés, équipements médicaux, etc.) est assumée par l'État à hauteur de 20 milliards d'euros mais il reste 10 milliards à la charge des familles et des personnes dépendantes elles-mêmes.

Pour pouvoir y faire face financièrement tout en protégeant son patrimoine, plusieurs solutions existent.

Il y a tout d'abord des produits tels que l'assurance dépendance qui peuvent prendre 2 formes : les régimes à fonds perdu et les régimes à droits acquis qui sont plus chers et moins déployés mais qui permettent de créer un capital que le bénéficiaire touchera quelle que soit sa durée de cotisation.

Il existe aussi des couvertures indirectes comme l'option de dépendance proposée dans la pension de réversion ; certes la rente en sera minorée pour prévoir la rente dépendance, mais lorsque la personne deviendra dépendante, elle percevra alors une rente majorée.

Mais il est vrai que ce type de contrat n'est pas simple à commercialiser. La dépendance est un sujet toujours délicat, presque tabou. Qui a envie de s'envisager dépendant des autres ? On aspire tous à une vieillesse indépendante et sereine. Aussi les conseillers doivent-ils faire preuve de beaucoup de psychologie pour trouver le bon moment, la bonne approche.

Une voie plus simple mais néanmoins tout aussi efficace en termes de prévention de la dépendance concerne l'assurance vie et l'épargne retraite, deux mécanismes rencontrés assez tôt dans une vie d'adulte et sans connotation de vieillesse. Tous deux permettent aussi de financer la dépendance future tout en protégeant ses revenus et son patrimoine.

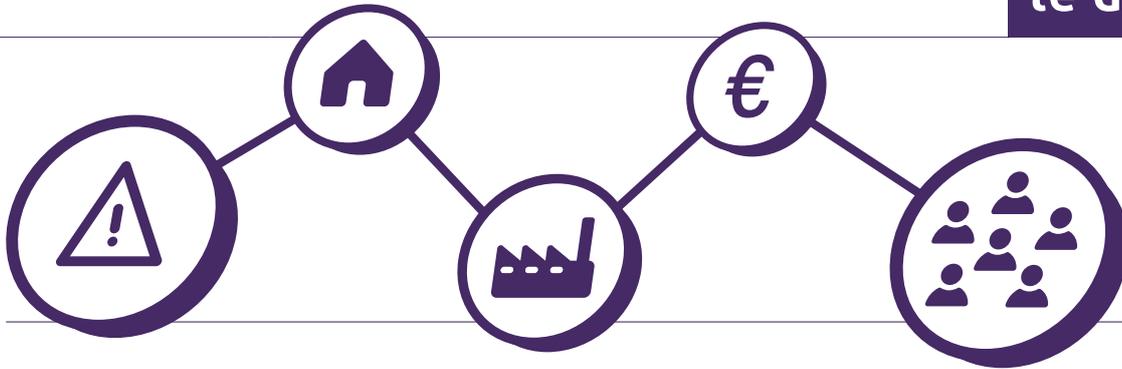
Qu'en est-il de la prévoyance ?

La prévoyance désigne l'ensemble des dispositifs et produits d'assurance destinés à protéger les assurés contre les risques de la vie courante, tels que l'incapacité de travail, l'invalidité, le décès et la dépendance. Ces produits offrent une sécurité financière aux assurés et à leur famille si l'un de ces événements survient.

Alors que la complémentaire santé a été généralisée à tous les salariés, ce n'est toujours pas le cas de la prévoyance. C'est une vraie zone blanche de couverture de certaines branches professionnelles puisqu'aujourd'hui, 10 % des non-cadres n'ont pas de couverture prévoyance. C'est dramatique lorsque l'on sait qu'à défaut de prévoyance, le salarié touchera le minimum de la Sécurité sociale, c'est-à-dire 50 % de son salaire dans la limite de 1,8 fois le smic.

C'est là le vrai enjeu d'une politique sociale forte : étendre la prévoyance à l'ensemble des salariés du privé, car l'incapacité temporaire de travail, l'invalidité et le décès représentent de réelles ruptures de vie qui touchent l'ensemble de la cellule familiale. Un père ou une mère qui à la suite d'un accident ne pourrait plus travailler, met en danger ses enfants.

Enfin, et c'est à mes yeux primordial, que l'on parle de dépendance ou de prévoyance, il ne faut pas oublier les aidants. S'occuper d'un mari, d'une épouse, d'un parent, est source de stress, de coûts, d'absentéisme. Au même titre qu'elles le font pour les jeunes parents, les entreprises ont intérêt à avoir ce même genre d'approche pour le



grand âge. Il n'existe pas de « jour parent malade » pour que chaque collaborateur puisse accompagner son parent dépendant, ni de soutien psychologique ou d'aides financières pour pallier les dépenses induites telles que notamment les frais de transport. Il en est, à mon sens, de la responsabilité sociale de l'employeur.

Que recommanderiez-vous aux courtiers d'assurances ?

Compte tenu de l'évolution de la population, de son vieillissement, du nombre de pathologies croissant, les enjeux sont énormes d'autant que la population continue de vieillir.

La France compte de plus en plus de centenaires, 31 000 en 2024, soit trente fois plus qu'il y a 50 ans. Le reste à charge des personnes vieillissantes va donc sans doute s'alourdir.

C'est je pense un devoir éthique que de se mobiliser pour que nos aînés puissent finir leurs jours dignement. Des dispositifs existent mais les mentalités ont du mal à évoluer pour mieux prévoir les situations délicates et douloureuses. C'est à chacun, c'est aux courtiers, dans leur devoir de conseil, d'informer, de proposer les solutions, qu'elles concernent les contrats de dépendance, la réversion, l'option dépendance mais aussi l'épargne salariale, l'épargne retraite et l'assurance-vie.

Concernant la prévoyance, toujours dans une logique de conseil, le courtier se doit de sensibiliser ses clients dirigeants d'entreprise qui ne proposeraient pas de garantie prévoyance à leurs collaborateurs. Certes cette disposition n'est pas toujours obligatoire, mais ce manquement confère inévitablement à sa société une image négative. À terme, l'engagement et la fidélisation de ses salariés en pâtiront. À l'heure de la RSE, le courtier a toute latitude pour le pousser à étendre la prévoyance à ses équipes dans leur ensemble. ●

helvetia.fr

Risques d'entreprise. International.

 **Helvetia vous
accompagne.**

simple. clair. helvetia 
Votre assureur suisse

Découvrez nos
solutions sur
helvetia.fr

PRÉVOYANCE

VERS UNE MEILLEURE LISIBILITÉ ET COMPARABILITÉ DES CONTRATS ?

Dans la continuité des travaux menés sur la complémentaire santé, le ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique a missionné le Comité consultatif du secteur financier (CCSF) sur la lisibilité des contrats prévoyance.

La prévoyance est un domaine essentiel pour la protection financière des individus et de leurs proches, en cas de coup dur. Elle comprend des garanties décès, incapacité, invalidité dont les prestations sont versées en complément des prestations du régime obligatoire et des obligations de l'employeur dans le cas d'un arrêt de travail. Les garanties prévoyance peuvent être souscrites dans le cadre d'un contrat collectif par les employeurs pour leurs salariés et également à titre individuel, notamment pour les travailleurs non-salariés (TNS).

Dans son avis du 16 janvier 2024, le CCSF invite les organismes complémentaires à améliorer la transparence, la lisibilité et la comparabilité des contrats d'assurance prévoyance pour les assurés. Le CCSF recommande ainsi aux assureurs de simplifier la présentation des contrats prévoyance. Cela inclut une mise en avant des garanties essentielles, des exclusions et des franchises. Les termes techniques et les clauses complexes doivent être expliqués de manière claire et concise, afin que les assurés

puissent comprendre facilement leurs droits et obligations.

Par ailleurs, le CCSF a validé la proposition de tableau d'exemples de remboursement de l'Union nationale des organismes d'assurance complémentaire (UNOCAM). L'objectif est de rendre plus transparents les remboursements effectifs pour les assurés, en mettant en évidence les montants pris en charge par chaque niveau d'assurance.

La mise en place des exemples de remboursement en prévoyance est prévue dès le 1^{er} janvier 2025.

Ces exemples ne se substituent ni aux documents contractuels ni au document d'information précontractuelle sur le produit d'assurance (IPID). ●

POUR CONSULTER
L'AVIS DU CCSF :



APERÇU DU TABLEAU D'EXEMPLES DE REMBOURSEMENT POUR LA GARANTIE DÉCÈS

POUR UN SALARIÉ DU SECTEUR PRIVÉ - PROFIL RETENU

- Salarié à temps plein
- 36 ans, marié, 1 enfant (12 ans)
- Ancienneté professionnelle : 2 ans
- Salaire brut de référence perçu au cours des 12 derniers mois : 24 000 € soit 2 000 € par mois
- Salaire journalier de référence : 66,75 €
- Salaire annuel moyen brut des 10 meilleures années d'activité : 22 000 €
- Accord de prévoyance conclu par la branche professionnelle

RÉGIME OBLIGATOIRE SÉCURITÉ SOCIALE ¹	RÉGIME DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE		TOTAL		
DÉCÈS					
CAPITAL DÉCÈS SÉCURITÉ SOCIALE²	Obligations convention collective (le cas échéant)	Garantie du contrat collectif de prévoyance souscrit par l'employeur ³		Capital décès Sécurité sociale + capital décès régime de prévoyance	
MONTANT DU CAPITAL DÉCÈS FORFAITAIRE REVALORISÉ CHAQUE ANNÉE	La convention collective peut prévoir une couverture minimale en matière de décès	<ul style="list-style-type: none"> Montant du capital décès choisi contractuellement par l'employeur Montant du capital décès fonction de la situation familiale de l'intéressé au jour du décès Prestations servies au bénéficiaire du contrat désigné ou défini par clause			
	Exemple convention collective avec socle minimal de garanties : <ul style="list-style-type: none"> Capital décès égal à 150 % du salaire de référence Majoré de 30 % par enfant à charge 	Montant du capital décès			
		Exemple 1	Exemple 2	Total exemple 3	Total exemple 4
3 738 €	Capital décès minimal : <ul style="list-style-type: none"> 150 % x 24 000 € = 36 000 € 30 % x 24 000 € = 7 200 € Soit un total de 36 000 € + 7 200 € = 43 200 €	XX € (à préciser par chaque organisme)	XX € (à préciser par chaque organisme)	3 738 € + (montant du capital décès versé par l'organisme assureur) €	3 738 € + (montant du capital décès versé par l'organisme assureur) €

¹ Ces montants sont spécifiques aux affiliés à la Sécurité sociale. Les prestations peuvent différer pour des affiliés à des régimes obligatoires autres tels que la MSA par exemple.

² Versements par l'assurance maladie obligatoire soumis à conditions

³ Ces garanties sont accordées sous réserve des limitations et exclusions de garanties (ex : pratique d'un sport extrême), définies au contrat souscrit par l'employeur

LE CONSEIL DU COURTIER SUR L'ASSOCIATION DES SALARIÉS À LA PERFORMANCE, EST CLÉ POUR L'AVENIR DE LA PROFESSION

**Entretien
avec**



Pierre-Emmanuel Sassonia
*Président de la Commission épargne salariale,
épargne retraite au sein de PLANETE CSCA*

Vous êtes président de la commission épargne salariale, épargne retraite au sein de PLANETE CSCA ; pouvez-vous nous rappeler son rôle ?

Cette commission regroupe une quinzaine de membres parmi les grands courtiers, les courtiers de proximité et les courtiers grossistes. Notre rôle est triple :

- Suivre et canaliser l'évolution de la réglementation. Depuis la Loi PACTE, les obligations en matière de conseil et de transparence des frais et des commissions ont été renforcées et concernent dorénavant l'ensemble des produits d'épargne. Il est évidemment essentiel de défendre les intérêts de l'épargnant qui doit pouvoir comprendre, comparer et prendre des décisions conformes à sa situation. Mais pour ne pas conduire à des « usines à gaz » pour la distribution de produits d'épargne ; il nous faut veiller au caractère opérationnel des nouvelles réglementations.
- Des enjeux terrain qui sont de permettre à nos confrères de comprendre, d'appréhender et de mettre en place l'ensemble des mises en conformité imposées depuis près de quinze ans. Ces nouvelles règles complexifient la distribution de produits d'épargne mais érigent également de nouveaux standards plus ambitieux qui professionnalisent le conseil et permettent de valoriser l'intervention du courtier auprès de ses clients.
- Enfin, nous participons aux débats et rencontrons

les parlementaires, les autorités de tutelle, les autres associations professionnelles car l'épargne salariale et l'épargne retraite, véritables enjeux de société, mobilisent non seulement les parties prenantes directes (entreprises, salariés, syndicats) mais aussi la puissance publique qui souhaite diffuser les mécanismes vertueux de partage de la valeur dans toutes les entreprises, quelle que soit leur taille afin que l'ensemble des salariés puissent en bénéficier.

C'est là l'objectif de la loi sur le partage de la valeur. Elle n'est pas nouvelle ; que s'est-il passé en novembre 2023 ?

Effectivement, il y a eu ces dernières années de nombreuses initiatives qui n'avaient pas encore été totalement consolidées :

- La prime exceptionnelle de pouvoir d'achat (prime « Macron ») était un dispositif créé par le gouvernement au moment de la crise des gilets jaunes. Elle permettait de verser une prime exonérée de toutes cotisations sociales aux salariés, afin de soutenir leur pouvoir d'achat. Elle a depuis été pérennisée en « prime de partage de la valeur », mais vivait jusqu'alors en dehors de l'écosystème de l'épargne salariale.
- La loi PACTE a mis en place le PER, plan unique qui peut être mis en place dans l'entreprise ou à titre individuel et s'adapte à tout les statuts sociaux (salariés, TNS, chef d'entreprise, retraités, sans activité). Ce mécanisme est un succès qui dépasse les attentes

du gouvernement mais les plus petites entreprises restent encore en retrait en matière d'équipement.

- Il y a eu aussi quelques initiatives malheureuses : citons en particulier la fausse bonne idée – récurrente - d'autoriser le déblocage anticipé de l'épargne salariale pour soutenir le pouvoir d'achat. Ce n'est pas en appauvrissant les salariés demain qu'on les enrichit aujourd'hui, d'autant que l'épargne salariale est pour beaucoup de salariés modestes le seul véhicule d'épargne, au-delà des livrets réglementés. L'épargne salariale, parce qu'elle est la forme d'épargne la plus populaire a un rôle clé à jouer :
- À la fois pour permettre à chaque salarié d'avoir une épargne projet qui lui permet d'accompagner ses changements de vie (mariage, pacs, acquisition de la résidence principale) et s'adapter aux grands changements de société (réforme de la couverture sociale).
- Mais aussi pour financer les grandes priorités d'investissement nationales : financement des PME pour soutenir la réindustrialisation du pays, de l'économie sociale et solidaire et de la transition énergétique. Rappelons ainsi que grâce à l'obligation d'inclure un fonds d'épargne solidaire dans les plans d'épargne d'entreprise, l'épargne salariale est aujourd'hui l'un des premiers financeurs de l'ESS !

Pour toutes ces raisons, il nous a semblé important de réaffirmer qu'il est crucial d'inciter les épargnants à investir leurs primes de participation et d'intéressement pour constituer ce stock d'épargne qui pourra assumer son rôle individuel mais aussi collectif.

Bref, sur ces dernières années, il y avait de très bonnes initiatives et le législateur a souhaité renforcer la cohérence de tous ces dispositifs. Il a donc confié aux partenaires sociaux une mission en 3 volets :

- renforcer la cohérence des mécanismes entre eux ;
- assurer le financement des grandes priorités d'intérêt national ;
- et assurer une meilleure diffusion des mécanismes de partage de la valeur dans les plus petites entreprises.

Nous avons bien sûr pris notre part dans ce débat et ce qui en est sorti nous semble cohérent et créateur de valeur. La nouvelle loi publiée au journal officiel le jeudi 30 novembre 2023 et entrée en vigueur le 1er décembre donne une cohérence à l'ensemble des dispositifs. Sa grande nouveauté est que toutes les entreprises de 11 à 50 salariés, qui depuis trois ans, ont un résultat net supérieur à 1 % du chiffre d'affaires, doivent mettre en place un mécanisme de partage de la valeur, au choix de l'entreprise.

Ce peut être :

- une prime de partage de la valeur,
- un accord d'intéressement,
- un accord de participation qui pourra éventuellement déroger aux formules légales,
- ou un abondement dans le plan d'épargne d'entreprise.

Les décrets attendus vont également créer de nouveaux cas de déblocage anticipé (acquisition d'un véhicule électrique, rénovation énergétique du logement, dépenses engagées en tant que proche aidant) qui nous semblent aller dans le bon sens.

Enfin, la prime de partage de la valeur devient elle-même un flux d'alimentation des plans d'épargne d'entreprise et son traitement social et fiscal est en grande partie aligné sur celui de l'intéressement.

Comment se retrouver dans cette myriade de dispositifs lorsqu'on est « petite entreprise » ne disposant pas toujours des ressources internes RH ou DAF ?

C'est là que le courtier a un rôle primordial à jouer ! Lui qui accompagne l'entreprise sur les enjeux d'assurance mais aussi sur les enjeux de couverture sociale prévoyance et retraite, a toute la connaissance, l'expertise et donc la légitimité pour cela.

Par son interaction avec l'expert-comptable, il va permettre de respecter l'obligation de mise en place d'un dispositif mais va surtout définir avec l'expert-comptable et le dirigeant, la stratégie la plus adaptée aux enjeux et objectifs de l'entreprise pour créer le plus de valeur pour l'entreprise et les salariés. Ensemble ils créent un élan collectif pour avancer.

Il nous semble essentiel que, comme pour la loi PACTE, les courtiers s'emparent de ce sujet pour en parler à leurs clients et structurer encore un peu plus l'interprofessionnalité avec les experts comptables, dont l'intervention est décisive et complémentaire pour faire de cette contrainte un atout pour nos TPE et PME. Notre rôle de syndicat est bien sûr de mettre à la disposition de tous nos membres des formations spécifiques, des guides pratiques pour les aider à se saisir de ces nouveaux enjeux qui sont un très fort levier de croissance de la profession.

L'avenir de la profession ?

Oui je pense car le courtier, en tandem avec l'expert-comptable, a toute latitude pour aller un cran plus loin dans ses conseils au chef d'entreprise et pouvoir l'aider à mettre en place les bons dispositifs, gage d'une satisfaction client unique. ●

VERS UNE GÉNÉRALISATION DE LA COUVERTURE DÉPENDANCE ?

En France, la dépendance est un phénomène croissant avec 4 millions de seniors en perte d'autonomie annoncés en 2050, soit 16,4 % des personnes âgées de 60 ans ou plus.

Sur le plan des dépenses, celles-ci s'élèvent à 30 milliards d'euros et comprennent les dépenses dites de dépendance, celles de soins et celles d'établissement. Il convient également d'y ajouter les proches aidants dont la valorisation était estimée entre 7 et 18 milliards d'euros en 2014.

Une prise en charge publique perfectible

Malgré les sommes engagées, force est de constater que la prise en charge de la dépendance n'est aujourd'hui pas satisfaisante : multiplicité des aides proposées par l'État et surtout reste à charge élevé pour les personnes dépendantes et/ou leur proche aidant. Il est de 1 957 € par mois pour une personne en EHPAD. Si rien n'est fait, ce montant pourrait doubler d'ici 2045 !

Des contrats d'assurance complexes

Les contrats d'assurance dépendance sont aujourd'hui peu souscrits et ce tardivement ; ce qui ne permet ni la mutualisation indispensable du risque, ni une offre suffisamment protectrice. Les contrats sont par ailleurs très divers allant de la prestation de services jusqu'à des prestations sous forme de rente ou de capital, permettant la prise en charge de la dépendance : une disparité des prestations qui ne permet pas de les comprendre ou de les comparer.

Le contrat dépendance solidaire, la réponse du CCSF

Le comité consultatif du secteur financier (CCSF) dans sa recommandation du 16 janvier dernier, préconise la création d'un contrat dépendance solidaire, adossé au contrat complémentaire santé responsable.

Ce contrat serait obligatoire et viserait à mieux protéger les personnes dépendantes et leur famille. Ce contrat vise un double objectif : celui du maintien à domicile des personnes en perte d'autonomie et celui d'une limitation du reste à charge pour les familles.

Les caractéristiques de ce contrat seraient :

- des garanties identiques pour tous et une grille tarifaire unique et transparente ;
- une mise en œuvre déclenchée lors du versement de l'allocation personnalisée d'autonomie (APA) au titre d'un GIR 1 ou 2 ;
- la portabilité du contrat même en cas de résiliation du contrat complémentaire santé ;
- une gouvernance collégiale avec les partenaires sociaux, les associations, l'État et les assureurs ;
- un pool d'assureurs volontaires, porteurs de risque par le biais d'un mécanisme de réassurance.

La prise en charge de la dépendance est le défi des années à venir que doivent relever tant les pouvoirs publics que le secteur de l'assurance... dans le but d'assurer la protection de nos aînés. ●

Pour consulter la recommandation du CCSF

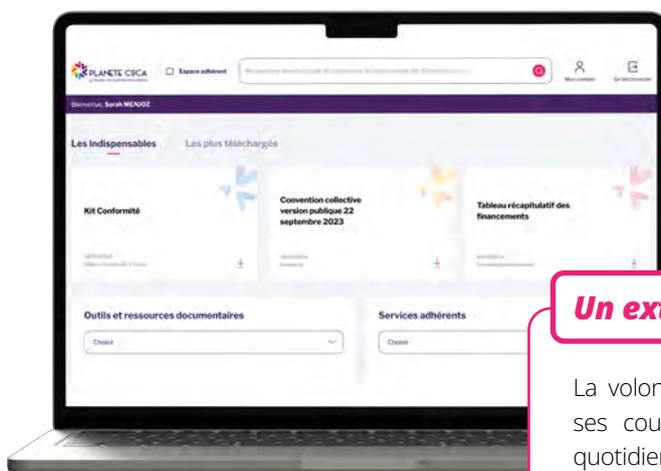


PLANETE CSCA VOUS PRÉSENTE SON NOUVEAU DISPOSITIF DIGITAL



Un site internet plus ergonomique

Design plus ergonomique, meilleure mise en avant des actions du syndicat au profit de ses adhérents ; lisibilité améliorée de l'offre de services, c'est la nouvelle expérience que vous propose PLANETE CSCA avec son nouveau site internet.



Un extranet repensé

La volonté de PLANETE CSCA est notamment d'accompagner ses courtiers adhérents dans l'exercice de leur activité au quotidien. Afin de faciliter l'accès à la fois à la base documentaire comprenant notes d'information et modèles de documents et aux informations utiles sur l'offre de services du syndicat, PLANETE CSCA a réorganisé et repensé son extranet.



Un nouveau service *Courtage Média*

Pour répondre au besoin d'informations permanent du courtier d'assurances, PLANETE CSCA propose désormais à ses adhérents sa plateforme de contenus Courtage Média. Accessible depuis l'extranet, cette plateforme rassemble vidéos, podcasts ou encore articles sur toutes les thématiques intéressant le courtier d'assurances.



Une *application mobile* pour suivre les dernières actualités du syndicat à tout moment

Pour compléter ce nouveau dispositif digital, PLANETE CSCA est ravi de vous annoncer le lancement de sa première application mobile. Disponible dès juillet prochain sur les stores d'application, elle vous permettra de retrouver les dernières actualités du syndicat et du courtage d'assurances.

Découvrez le nouveau site internet ici



Ce projet a été réalisé avec la contribution des membres de la commission communication, partenariats et services aux adhérents de PLANETE CSCA.

DE NOUVEAUX SERVICES POUR VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN

Chez PLANETE CSCA, nous cherchons en permanence à enrichir l'offre de services proposés aux courtiers d'assurances adhérents afin de les accompagner dans leur activité au quotidien.

Trois nouvelles offres ont rejoint récemment le catalogue proposé aux adhérents : EvalResquis, Certificall et JeRésilieMonContrat.com.



Eval RESQUIS

Avec EvalResquis, le DUERP facilité

L'évaluation des risques professionnels est de la responsabilité de l'employeur. Elle s'inscrit dans le cadre de son obligation générale d'assurer la sécurité et de protéger la santé des salariés. Ainsi tout cabinet comprenant au moins un salarié doit réaliser le document unique d'évaluation des risques (DUERP). Celui-ci doit recenser l'ensemble des risques professionnels auxquels peuvent être exposés les salariés d'une entreprise mais également détailler les actions mises en place pour prévenir ces risques et protéger les salariés. En cas de manquement à cette obligation l'employeur s'expose au versement d'une amende.

Pour permettre à ses adhérents de remplir leur obligation, PLANETE CSCA s'est associé à EvalResquis pour proposer une assistance à la rédaction de ce document unique combinant entretien téléphonique avec un expert et questionnaire en ligne pour construire à la fois le DUERP et le plan d'actions prévention correspondant.

Ce service est désormais accessible aux adhérents de PLANETE CSCA à un tarif négocié.



JeRésilieMonContrat.com

JeRésilieMonContrat.com

PLANETE CSCA référence désormais JeRésilieMonContrat.com au sein de son offre de services. Il s'agit d'une solution facilitant les démarches de résiliation de contrats d'assurance et leur suivi.

Le parcours digitalisé de résiliation propose ainsi de :

- générer la lettre de résiliation du contrat d'assurance
- envoyer la demande par lettre recommandée électronique (LRE)
- s'assurer de la bonne réception par le destinataire
- suivre l'avancement à tout moment des résiliations en cours.

La solution proposée par JeRésilieMonContrat.com garantit pour le courtier d'assurances à la fois une gestion efficace de ses résiliations et un accompagnement complet de son client.

Ce service est désormais accessible aux adhérents de PLANETE CSCA à un tarif négocié.



Certificall

Certificall, la preuve numérique au service de l'assurance

Au quotidien, utiliser son smartphone comme appareil photo est devenu un réflexe tant pour immortaliser un instant de vie que pour un usage plus officiel comme un constat de sinistre. Seulement ces photos prises avec un smartphone ne sont d'aucune utilité pour régler un litige ou une contestation car elles ne peuvent être authentifiées. Avec les outils d'intelligence artificielle et les logiciels de graphisme, il est en effet devenu extrêmement facile de les falsifier.

Pour répondre à cet enjeu, Certificall a développé un outil de preuve numérique garantissant l'authenticité des photos prises à partir d'un smartphone et réinstaurant ainsi une relation de confiance dans la gestion de sinistres. L'outil permet ainsi de :

- générer des photos certifiées avec un simple smartphone,
- simplifier et digitaliser les visites de risques - sans déplacement,
- prévenir les risques de litige de ses clients,
- accélérer le traitement des sinistres de ses clients.

Ce service est désormais accessible aux adhérents de PLANETE CSCA à un tarif négocié.

Vous pouvez retrouver toutes les informations pratiques sur ces nouveaux services sur votre extranet dans la rubrique Services / Développement du cabinet.

Chaque nouveau service proposé aux adhérents est au préalable analysé par la commission communication, partenariats et services aux adhérents de PLANETE CSCA avant référencement éventuel dans l'offre de services du syndicat.

Accédez à votre espace adhérent PLANETE CSCA



SOLUTION DO

LA RÉPONSE À VOS BESOINS PONCTUELS EN DOMMAGES OUVRAGE

*Entretien
avec*



Sabine DHUMERELLE-KOFFLER
Adjointe de Direction chez SMABTP



Qu'est-ce que SOLUTION DO ?

SOLUTION DO est un portail de souscription en ligne, développé par SMABTP, dans le cadre d'un partenariat avec PLANETE CSCA et réservé à ses adhérents.

Lancé il y a un an et mis à disposition des courtiers non référencés SMABTP, à partir de leur espace adhérent PLANETE CSCA, il répond au besoin qu'ils avaient exprimé, de bénéficier d'une offre sécurisée d'assurance dommages ouvrage, malgré une absence de référencement auprès de SMABTP pour des opérations ponctuelles de clients maître d'ouvrage non professionnels.

Il s'agit d'un outil digital permettant au courtier d'obtenir rapidement et de gérer un contrat d'assurance dommages ouvrage pour des opérations de constructions neuves ou rénovation de locaux professionnels ou d'activité, ou rénovation de maisons individuelles, situées en France métropolitaine dont le montant des travaux n'excède pas 3 millions d'euros.

Quel intérêt pour les courtiers de proximité ?

Ils peuvent ainsi proposer à leurs clients les garanties complètes offertes par le produit SMABTP, leader du marché, par l'intermédiaire d'une solution entièrement digitalisée, simple d'utilisation, à laquelle ils peuvent facilement accéder et qui leur permet une gestion en ligne de leur portefeuille.

Ils sont, à leur demande, accompagnés dans la saisie des informations par un souscripteur SMABTP qui leur est dédié et qu'ils peuvent interroger dès leur inscription au portail, y compris, si besoin pour les assister en amont et dans le cadre du parcours de souscription simplifié qui leur est proposé.

Parmi les nombreux courtiers déjà inscrits à la solution, certains utilisent désormais systématiquement cette ressource pour formuler leurs demandes en bénéficiant des conseils apportés en temps réel par l'équipe dédiée.

Forte de cette expérience et toujours soucieuse d'accompagner ses courtiers de proximité, SMABTP lancera d'ailleurs prochainement un nouveau portail de souscription en ligne pour répondre au besoin de couverture du risque Artisan.

Quels conseils donneriez-vous pour une demande réussie ?

Même si le questionnaire est simplifié et doit vous permettre d'obtenir un tarif en quelques minutes, si vous êtes en possession des renseignements principaux sur le chantier à assurer, n'hésitez pas à solliciter le conseil et l'assistance que nous vous offrons. Un tel outil est construit à partir de règles automatisées induisant des questions pour lesquelles l'orientation ou la construction des réponses pourra vous paraître complexe alors qu'un souscripteur spécialisé pourra immédiatement vous permettre de trouver les éléments ou de vous rapprocher efficacement de votre client.

Rejoignez-nous à partir de votre espace adhérent de PLANETE CSCA et laissez-vous guider, nos équipes et celles de notre filiale ACSBTP sont mobilisées pour vous accompagner. ●

Accédez à votre espace adhérent PLANETE CSCA



KIT CONFORMITÉ

POUR FAIRE RIMER CONFORMITÉ AVEC... SIMPLICITÉ !

PLANETE CSCA a réalisé pour ses courtiers adhérents : le Kit Conformité. Ce guide pratique est conçu pour accompagner le cabinet de courtage d'assurances pas à pas dans son processus de mise en conformité. En suivant 6 étapes clés, vous aurez accès à toutes les procédures et ressources nécessaires pour répondre aux exigences réglementaires avec facilité et efficacité.

Le Kit Conformité comprend :

- Des accès directs aux ressources thématiques de l'extranet
- Des questions/réponses pour ne rien oublier
- Des modèles de documents à adapter
- Des notes d'information et infographies pour mieux appréhender la réglementation

Le Kit Conformité ainsi que les ressources documentaires associées sont disponibles sur l'extranet adhérent de PLANETE CSCA. •

Accédez à votre espace adhérent PLANETE CSCA



L'assureur des professionnels du BTP, au service des courtiers



Retrouvez-nous sur www.auxiliaire.fr

Bénéficiez d'une gestion personnalisée de vos dossiers, d'une équipe à votre service et d'un espace dédié sur notre site internet.

Contactez-nous au 04 72 74 52 55 ou courtage@auxiliaire.fr

L'Auxiliaire répond efficacement à toutes les demandes de vos clients :

- Responsabilités professionnelle et décennale
- Flottes automobiles
- Locaux et matériels professionnels
- Polices de chantiers



LA BRANCHE DU COURTAGE D'ASSURANCES AGIT POUR LA FORMATION DES SALARIÉS

Saviez-vous que la branche du courtage d'assurances consacre une part importante de ses ressources au financement de la formation continue des salariés et des futurs salariés de la branche ?

Voici résumé en un tableau les différents dispositifs existants pour le développement des compétences des collaborateurs de la branche.

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter notre équipe Juridique Affaires sociales et formation professionnelle par mail juridiquesocial@planetecsca.fr.

	CRITÈRES/CONDITIONS D'ATTRIBUTION	MONTANT DE LA PRISE EN CHARGE
BUDGET ANNUEL « PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES »	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de moins de 300 salariés • Sous réserve des fonds disponibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises >11 salariés : 6 000 € / 55 € max. par heure • Entreprises de 11 à 49 salariés : 9 000 € / 55 € max. par heure • Entreprises de 50 à 299 salariés : 15 000 € / 55 € max. par heure
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE « Soutien au départ en formation »	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisable par l'ensemble des entreprises, quel que soit leur effectif • La demande de prise en charge concerne un salarié de la branche professionnelle n'ayant pas suivi de formation financée par l'Opco Atlas depuis 2019 • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	100 % des coûts pédagogiques
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE à destination des actions en faveur de la transition écologique et numérique (FNE)	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisable par l'ensemble des entreprises, quel que soit leur effectif • Intervient de manière autonome ou en relai de la dotation FNE disponible auprès de l'Opco Atlas, le cas échéant • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	100 % des coûts pédagogiques
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE pour le financement des VAE	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisable par l'ensemble des entreprises, quel que soit leur effectif • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	100 % des coûts dans la limite de 3 000€

	CRITÈRES/CONDITIONS D'ATTRIBUTION	MONTANT DE LA PRISE EN CHARGE
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE « Plateforme digitale de formation PLANETE CSCA RH »	<ul style="list-style-type: none"> • Accessible par l'ensemble des entreprises • Financement des coûts pédagogiques réservé aux entreprises de moins de 300 salariés dans le cadre d'une gestion simplifiée • Sous réserve des fonds disponibles 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des coûts pédagogiques (25 €/heure) • Limité à 25h de formation • Pas de démarche administrative à effectuer auprès de l'Opco Atlas • Pas d'avance de frais
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE « Executive Master Dirigeant courtier d'assurance »	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisable par l'ensemble des entreprises, quel que soit leur effectif • La demande de prise en charge concerne un salarié de la branche professionnelle • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	100 % des coûts pédagogiques pris en charge
ENVELOPPE CONVENTIONNELLE « Soutien reste à charge des contrats de professionnalisation »	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de moins de 300 salariés • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	100 % du reste à charge
ENVELOPPE « SOUTIEN AUX POEI » (Préparation Opérationnelle à l'Emploi)	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisable par l'ensemble des entreprises, quel que soit leur effectif • Dans la limite de l'enveloppe dédiée 	Reste à charge financé en complément des 8 €/heure pris en charge par France Travail dans la limite globale de 20 €/heure

ASSURANCE 2 ROUES DEVENIR COURTIER DU MOTARD C'EST L'EXPERTISE ASSURÉE !

95% DES COURTIER DU MOTARD
LE RECONNAISSENT.*

FLASHEZ LE CODE
POUR TOUTES LES INFOS



 **Le courtier du
motard**

FILIALE DE LA MUTUELLE DES MOTARDS

ACTUALITÉS

FORMATION



Remise des diplômes de la 1^{re} promotion de l'Executive Master, 2024

OUVERTURE DE LA 3^E PROMOTION DE L'EXECUTIVE MASTER DIRIGEANT COURTIER D'ASSURANCES

La 3^e promotion du premier diplôme de courtier d'assurances créé par PLANETE CSCA et l'Université Paris Dauphine – PSL ouvrira ses portes prochainement.

Ce diplôme a pour objectif de répondre aux évolutions du métier de dirigeant d'un cabinet de courtage d'assurances. Les apprenants acquièrent ainsi notamment des connaissances en assurances, en stratégie et gestion d'entreprise, mais également développent des compétences essentielles en leadership et en management. La formation est organisée sur 18 mois à raison de sessions de 2 ou 3 jours par mois.

De niveau BAC+5, ce Diplôme d'Université délivre la capacité professionnelle de niveau I, indispensable à l'exercice de l'activité de courtier d'assurances.

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
SCANNER LE QR CODE



DÉCOUVREZ LE CERTIFICAT UNIVERSITAIRE MAÎTRISER LES ENJEUX DE LA RELATION CLIENT DANS L'ASSURANCE

Un nouveau diplôme en partenariat entre PLANETE CSCA Nord et l'Université Catholique de Lille a été lancé en mars dernier. Il s'agit du Certificat Universitaire (CU) « Maîtriser les enjeux de la relation client dans l'assurance » proposé par la Faculté de Droit de l'Université Catholique de Lille. Cette formation, éligible DDA, d'une durée totale de 45 heures peut être suivie soit en une année soit sur 3 ans, à raison de 15 heures par an.

Ce certificat est destiné aux professionnels de l'assurance et est centré sur les métiers de la relation client. Il donne lieu à la délivrance d'un titre universitaire aux candidats qui auront obtenu la moyenne aux épreuves de validation.

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
SCANNER LE QR CODE



CAPACITÉ PROFESSIONNELLE IAS, PROPOSÉE PAR L'IFPASS

En partenariat avec l'Ifpass, PLANETE CSCA propose désormais à ses adhérents d'accéder à un parcours de formation 100 % digital via des modules e-learning, permettant d'obtenir le niveau I de capacité professionnelle*.

Ce parcours d'une durée de 150 heures permet d'acquérir les connaissances juridiques, techniques et commerciales en assurances dommages et assurances de personnes afin d'être habilité à présenter des opérations d'assurances conformément à la législation.

En tant qu'adhérent de PLANETE CSCA, vous bénéficiez d'une remise de 20 % sur le tarif affiché, soit un coût total remis de 824 € (exonérés de TVA).

Ces coûts pédagogiques peuvent faire l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'Opco Atlas pour les salariés des structures de courtage d'assurances.

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
SCANNER LE QR CODE



Pour plus d'informations

Contacts

Sandrine Pescheur

01 47 76 58 45 / 06 75 56 16 80 / spescheur@planetecscarh.com

Équipe PLANETE CSCA RH

01 47 76 59 26 / equipe@planetecscarh.com

FORMEZ-VOUS À LA CYBERSÉCURITÉ AVEC PLANETE CSCA RH

PLANETE CSCA RH comprend désormais une offre construite en collaboration avec EUROCYBERGROUP sur la prévention de la cybersécurité. Cette offre de formation spécifique vient compléter l'offre de la plateforme digitale.

Cette formation permet d'apprendre les bonnes pratiques de la cybersécurité sur le poste de travail et de mesurer l'exposition au risque par le biais de l'intégration d'une campagne d'hameçonnage (phishing). Elle apporte une approche proactive de formation et de protection des organisations contre la menace croissante des attaques d'hameçonnage tout en encourageant une culture de sensibilisation à la cybersécurité parmi les collaborateurs formés et qui est obligatoire dans le cadre du RGPD et incontournable lors des contrôles qui seront liés au règlement DORA pour les intermédiaires d'assurances notamment.

Cette formation est d'une durée totale de 5 heures et est organisée sous la forme de 2 classes virtuelles de 2h30 et est éligible DDA. Les coûts pédagogiques de cette formation sont, sur demande, intégralement pris en charge par l'Opco Atlas pour les salariés du courtage d'assurances et/ou de réassurances, peu importe la taille de l'entreprise.

Ce financement vient en supplément du budget annuel alloué pour le « Plan de développement des compétences » dont dispose chaque entreprise de courtage d'assurances de moins de 300 salariés auprès de l'opérateur de compétences.

BIG BROKER

SIMPLICITY IS GOOD!



L'outil 3 en 1 qui change le quotidien des courtiers en assurances.

**Proposez, comparez et souscrivez
en toute simplicité sur une seule
et même plateforme.**

www.bigbroker.io

Big Broker Technology • SAS au capital de 5 000,00 € • 13, rue Viète – 75017 Paris • RCS de Paris n° 811 038 116
Conception, développement, Administration et exploitation de logiciels, applications et site internet.

Participez à notre
prochain Webinar
le 2 juillet à 17h30

Scannez ici pour vous inscrire



Plus d'informations par mail à
contact@bigbroker.io



CGPA

vivre votre profession avec assurance



VOTRE RC PRO VOUS PROTÈGE AUSSI EN CAS DE FRAUDE

Le risque d'être victime d'une instruction frauduleuse (notamment la fraude au Président) a considérablement augmenté ces dernières années, pouvant mettre en danger les finances des entreprises. C'est pourquoi CGPA, leader de la RC Pro des intermédiaires d'assurance, propose désormais à ses clients de bénéficier d'une Garantie Fraude sans augmentation de cotisation.

**FRAUDE/INSTRUCTION FRAUDULEUSE
OFFERTE À TOUS LES CLIENTS CGPA**

www.cgpa.fr