

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole du Président

Chères adhérentes, chers adhérents,

Le temps passe toujours trop vite, l'été va commencer, les vacances approchent pour certains d'entre nous et le quotidien de travail ne désemplit pas.

Notre métier passionnant de courtier en assurances nous oblige à être toujours plus présent auprès de nos clients et de nos partenaires pour tenir compte de l'évolution de la société, de l'évolution des risques, des changements climatiques, du contexte géopolitique, du contexte social et économique et des politiques de renouvellement déjà tendues pour certains assureurs... Cet environnement nous impose d'être toujours mieux formés et informés pour répondre aux attentes et besoins de nos clients dans un marché toujours plus complexe.

L'arrivée de nouvelles lois applicables telles que la proposition de Règlement européen sur un cadre pour l'accès aux données financières (FIDA), la proposition de Règlement sur la résilience opérationnelle numérique du secteur financier, appelée « proposition DORA » nécessitent que notre syndicat professionnel et ses équipes



David Verkinder
Président PLANETE CSCA
Occitanie

de permanents et bénévoles, soient toujours plus proactifs, s'adaptent, ne cessent d'être présents et de porter la parole de tous les courtiers auprès des acteurs qui interagissent avec nous (assureurs, superviseur, gouvernement, instances européennes...) et apportent de nouveaux services toujours en restant à l'écoute de ses adhérents.

Pour en faciliter la vision et le suivi, le site internet et l'extranet de votre syndicat ont été repensés et vous pouvez désormais bénéficier d'une nouvelle plateforme de contenus : Courtage Média. Une application mobile suivra dès mi-juillet.

Le cahier central de la revue de ce trimestre, porte sur l'assurance de personnes et l'ESER (dépendance, prévoyance, partage de la valeur). À cet effet, deux de nos adhérents spécialistes en ADP, Stéphane Malavelle (ASSURANCE COURTAGES CONSEIL) et Dominique Rumeau (APAM Courtage) nous présentent leur cabinet et les enjeux qu'ils identifient dans leur activité au quotidien sur ce marché.

Notre dernier évènement du 30 avril a remporté un grand succès tant pour la réunion thématique du matin sur le thème « Prévention des Risques » en présence de près de 50 courtiers, que pour la remise des Trophées PCSCA Occitanie et le cocktail

“

Le site internet et l'extranet de votre syndicat ont été repensés et vous pouvez désormais bénéficier d'une nouvelle plateforme de contenus : Courtage Média. Une application mobile suivra dès début juillet.

avec les partenaires, où nous ont rejoints une soixantaine de représentants de compagnies. Merci encore à nos partenaires Sedgwick, Allianz et Certificall qui ont permis l'organisation de cette belle manifestation et merci à nos intervenants qui ont coanimés la matinale et les formations DDA.

Au plaisir de retrouver nos adhérents, j'espère encore plus nombreux, pour le Tour des Régions 2024 en Occitanie le 4 juillet prochain, en présence notamment de Bertrand de Surmont, Président de PLANÈTE CSCA et de Christophe Hautbourg, Directeur Général, avec un programme riche en conférences et en formations, avec les éclairages de Nicolas Ibanez de Largillière Finance, pour maximiser la valeur de nos cabinets, une formation DDA sur la Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux dispensée par CGPA, un atelier pour découvrir les avantages de la protection juridique par CFDP, un atelier sur l'assurance Transport par MMA, l'atelier sur le Tech Radar du courtage avec EÜRUS Consulting et toute l'actualité de PLANETE CSCA.

Dans l'attente de vous revoir nombreuses et nombreux en juillet prochain,

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

Bien fraternellement

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

RISQUES ET ENJEUX DE LA PROTECTION SOCIALE TOUCHER DU DOIGT LA RÉALITÉ



Stéphane Malavelle

Conseil en protection sociale et patrimoniale à Albi

Présentez-nous votre cabinet.

Après plusieurs années dans le bâtiment, puis neuf ans passés au sein d'AG2R La Mondiale, j'ai décidé de passer à l'entrepreneuriat et ai repris en 2018 un cabinet qui avait été créé en 2005.

C'est dans le monde du bâtiment que j'ai découvert l'importance de la protection sociale et, ayant acquis une réelle expertise dans ce domaine, j'ai choisi d'en faire notre offre exclusive.

Je suis en effet persuadé qu'on ne peut être bon partout ; il vaut mieux se spécialiser.

Nous nous sommes orientés vers les professionnels. Qu'ils soient artisans, commerçants, professions libérales ou chefs d'entreprise, tous ont besoin de se protéger, de protéger leur famille et de protéger leurs collaborateurs si un accident leur arrivait.

N'est-il pas compliqué de faire envisager le pire ?

Si bien sûr et cela explique les manquements dans certaines structures en termes de protection sociale, qu'elle concerne la retraite ou la prévoyance. Quand on est dirigeant, on ne pense pas à sa situation sociale ; lorsqu'on est salarié, à fortiori jeune, on ne se préoccupe pas de sa retraite ou de sa prévoyance et lorsque l'on est travailleur indépendant, on ne connaît pas ses obligations ni ce à quoi on a droit en cas de pépin. Il y a une véritable absence de réflexion sur ces sujets et c'est pour cette raison qu'il nous faut adopter une démarche très humaine, très pédagogique en apportant un conseil de fond et fondé, sur les régimes obligatoires mais aussi sur les droits auxquels ils pourraient prétendre avec des garanties complémentaires.

Il faut pour cela réaliser une véritable analyse de la protection sociale en place (retraite et prévoyance) pour évaluer si elle est adaptée à leur revenu, à leur situation de famille et patrimoniale. Tous ces aspects doivent être pris en compte pour établir un bon dispositif de protection sociale.

Qu'en est-il de la retraite ?

En matière de retraite, ce sujet est à peu près entré dans la réflexion de tout le monde mais il persiste toutefois un gap entre le fait de prendre conscience de son importance et celui de le mettre en place. Il faut vraiment que le dirigeant comprenne que mettre en place un régime de retraite complémentaire c'est bien, mais pérenniser l'entreprise dans laquelle lui et ses équipes travaillent c'est mieux. Il faut que le dirigeant soit convaincu de ce qu'il doit faire, que ce qu'il fait corresponde à sa situation et ne le mette pas en péril même s'il n'a pas cotisé depuis de très longues années.

Notre analyse est alors probante pour lui permettre de mesurer ce qui va réellement se passer au moment de son départ à la retraite : perte de revenu, incidence sur le quotidien. Il est alors face à la réalité des chiffres. Est-il prêt à faire des sacrifices sur son avenir ? Ne peut-on réduire ces éventuels sacrifices pour optimiser cette période ?

Et en prévoyance ?

En matière de prévoyance, cette appréhension des risques qui peuvent toucher tout le monde, les mentalités ont encore à évoluer. Le régime obligatoire apporte une première protection mais elle est souvent insuffisante et doit être complétée par les régimes conventionnels et/ou des régimes complémentaires. Là aussi nous essayons de mettre le chef d'entreprise face à la réalité de ce qui se passera pour lui-même, sa famille, l'entreprise si demain il est en incapacité de venir travailler ou pire décède. L'entreprise peut-elle survivre en son absence ? Est-ce que l'équilibre économique de la famille sera préservé ? Notre rôle est de sensibiliser le dirigeant sur le fait que l'entreprise repose souvent sur lui. Comment la sauver ? Comment accompagner tous les collaborateurs ? Là encore, l'idée est de la mettre face à certaines réalités.

Pour protéger l'entreprise, la prévoyance permet de générer un flux financier pour que les héritiers ou en tout cas ceux qui vont en avoir la gestion, puissent recruter quelqu'un pour la gérer au quotidien, de la vendre ou encore de la fermer convenablement en pouvant régler les fournisseurs et licencier les salariés. La garantie « homme clé » assure cette fonction.

Pour le dirigeant, il s'agit de lui maintenir son revenu d'activité s'il ne peut plus travailler ou s'il décède.

Le régime obligatoire associé à un régime complémentaire permettra au conjoint, aux enfants, de recevoir un revenu qui évitera d'additionner à la peine émotionnelle, le désagrément financier.

Enfin pour les salariés, il s'agit le plus souvent de mettre en place des solutions de prévoyance en conformité avec les obligations conventionnelles. Toutefois certains dirigeants, (notamment dans les TPE), souhaitent parfois aller au-delà de ces obligations afin de mieux protéger leurs salariés. De plus il existe encore même si elles sont peu nombreuses des conventions collectives qui n'imposent aucune obligation de prévoyance complémentaire.

Peut-être ces sujets sont-ils encore mal connus ?

C'est possible ; il est donc primordial de faire de la pédagogie sur la compréhension des risques et des enjeux de la protection sociale. Démocratiser cette réflexion pour accompagner le plus grand nombre est du rôle du courtier, plus que jamais conseil des entrepreneurs. ●

UNE PROTECTION SOCIALE COLLECTIVE ÉQUILBRÉE POUR UNE RELATION CLIENT PÉRENNE

Entretien
avec



Dominique Rumeau
Cabinet APAM à Toulouse

Une protection sociale collective équilibrée pour une relation client pérenne

Après dix années passées dans une agence de publicité, j'ai eu besoin de changer d'activité. Ma rencontre fortuite avec Jean-Louis Pourret, courtier en assurances et juriste en droit social, m'a permis de le rejoindre en 2001 et de reprendre le cabinet à son départ à la retraite en 2003.

Vous êtes spécialisé en assurances de personnes. Pourquoi ce choix ?

Il se trouve d'abord que le cabinet a de tout temps travaillé sur la retraite, la prévoyance et la santé. Ayant reçu des formations spécifiques sur ces sujets, je ne voyais pas pourquoi m'orienter vers d'autres types de couverture.

D'autre part, je suis convaincu que la Sécurité sociale se désengageant chaque année davantage des remboursements de santé, il est de plus en plus important que tout salarié puisse bénéficier d'une bonne protection.

Quelle est votre recette ?

Je crois dans mon for intérieur que pour créer une relation pérenne il ne faut pas être dans une démarche uniquement commerciale mais de confiance. Pour cela, tout d'abord, j'évite de rencontrer une société sur laquelle j'aurais un a priori négatif. J'évite la prospection qui m'emmènerait vers de complets inconnus et ne réponds pas aux appels d'offres qui mettent en avant le prix plus que la qualité.

Les entreprises que je rencontre m'ont été recommandées et cela permet d'instaurer dès le départ un relationnel humain différent. Ainsi nous pouvons avec pédagogie et sensibilisation des parties, avoir des discussions de fond permettant au final d'adapter le meilleur dispositif aux exigences des collaborateurs certes, mais aussi aux impératifs financiers de l'entreprise. Un compte de résultat déficitaire ne peut satisfaire dans le temps. Il en est donc de la fidélisation de son client d'avoir une stabilité dans la protection de ses salariés et des comptes équilibrés.

Ainsi en santé collective, certes il existe des produits standards, mais je considère qu'il est essentiel d'avoir une approche assurantielle sur-mesure. C'est pourquoi, pour chaque entreprise, nous menons une étude très poussée de sa population, des garanties en place, de l'adéquation avec le droit du travail, de la convention collective, du partage de la valeur, etc. Cette étude permet de savoir ce que l'on peut améliorer, voire ce que l'on doit changer. En fonction, nous rédigeons, de concert avec le dirigeant, un cahier des charges destinés aux compagnies pour obtenir d'elles l'offre la plus adaptée.

Sensibilisation, écoute et pédagogie pour un conseil optimal.
C'est mon leitmotiv. ●



20 JUIN

> FORMATION SUR LA RESPONSABILITÉ CIVILE PAR SEDGWICK

Saisissez les enjeux de la responsabilité civile grâce à Sedgwick, en partenariat avec le collège Occitanie de PLANETE CSCSA

2 JUILLET

> WEBINAIRE BIG BROKER

Découvrez le 2 juillet à 17h 30 l'outil intuitif BIG BROKER qui accompagne la démarche et le travail du courtier d'assurances

4 JUILLET

> TOUR DES RÉGIONS

Rejoignez le collège Occitanie de PLANETE CSCSA et ses adhérents au sein d'une ambiance conviviale lors du tour des régions

10 & 17 JUILLET

> TOUS EN LIGNE MAINTENANT SUR LINKEDIN

Sessions en ligne sur le thème des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn) ainsi que le référencement Web



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 CSCSA



LE SYNDICAT DES COURTIER D'ASSURANCES

ENSEMBLE PORTONS LA NOUVELLE VISION DU COURTAGE D'ASSURANCES

COMMUNICATION



RELATION ADHÉRENTS



JURIDIQUE



RH ET FORMATION



ACCOMPAGNEMENT CABINET



CONFORMITÉ



PLANETE CSCSA
10 rue Auber
75009 Paris

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

