

## La parole de la Présidente

### Chères adhérentes, Chers adhérents,

La distribution de produits d'assurances liés à la protection sociale est selon moi un métier dans le métier... Il faut être courtier spécialisé dans ce domaine pour conseiller, guider et accompagner au mieux ses clients.

Dans la logique assurantielle française, l'assurance de personne est la dernière strate de la fusée... Chez les particuliers, elle représente une charge considérable qu'ils n'hésitent pas à supprimer lorsque la tension financière se fait ressentir dans les foyers, et dans les entreprises, nombreuses sont celles qui se contentent de garantir les minimas prévus par les conventions collectives.

Toutefois, nous arrivons dans un virage sociétal et environnemental qui devrait voir évoluer notre regard sur ces sujets...



**Heidi Salazar**  
Présidente PLANETE CSCA  
Sud-Est & Corse

En santé collective, l'ANI a ouvert la voie en 2016. À présent, il est acté pour tous les dirigeants d'offrir à leurs salariés une couverture santé avec des minimas de garanties supérieurs au socle ANI, ils souscrivent aussi facilement des contrats prévoyance pour leurs équipes, dès lors qu'ils sont sensibilisés aux enjeux qu'une carence de garantie aurait sur l'humain.

Concernant l'épargne et la prévoyance, là encore le dirigeant d'entreprise cerne rapidement l'intérêt économique et humain dont son entreprise tout comme ses salariés peuvent bénéficier. Les rencontres avec nos dirigeants de TPE, PME démontrent qu'ils sont très souvent bienveillants et respectueux de leurs collaborateurs. Ils ont bien intégré que cette palette de produits, santé, prévoyance, épargne était un outil de fidélisation de ces derniers... Tout comme les Américains le font depuis plusieurs décennies... Système qui a d'ailleurs démontré ses limites en termes de protection sociale dès lors que l'individu est sorti du schéma salarié-entreprise !

Le sujet de la dépendance est à mon sens un autre sujet, néanmoins d'une importance majeure tant sur le plan de sa nécessité que pour permettre de conquérir des parts de marché.

Toutefois, force est de constater qu'il y a plus de 25 ans que les gouvernements successifs s'engagent sur ce sujet brûlant puis se rétractent... Les assureurs font de même, à ma connaissance, il n'est pas chose facile de souscrire un contrat

dépendance pur dans nos cabinets aujourd'hui.

De tout temps, les leviers d'équipement de masse, ont toujours été l'obligation d'état de souscrire un contrat, comme cela est le cas pour la RC, ou l'avantage fiscal. L'obligation ou l'incitation sont deux mécanismes qui ont fait leurs preuves.

L'individualisme de la société dans laquelle nous évoluons, fait que nos jours, d'après l'INSEE près de 36 % des personnes âgées sont placées en EPHAD, ce qui représente 1 % de la population française. Quand sur la moitié du 20<sup>e</sup> siècle elles étaient accueillies chez leurs enfants qui les accompagnaient jusqu'au bout... Sur les 36 % moins d'1/3 d'entre-elles reçoivent des visites régulières... Le sujet paraît d'avantage sociétal qu'assurantiel ! Bien évidemment que les acteurs de l'assurance auront toujours des produits à proposer et les courtiers que nous sommes trouverons toujours les mots justes pour les commercialiser. Il y a cependant au moins un point de vigilance, les assureurs ne seraient-ils pas en train d'assumer une mission d'état qui fait partie des piliers fondateurs de la 5<sup>e</sup> République avec notre système unique de protection de la population ??? ●

**Je vous souhaite une belle lecture,**

**À très vite !**

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](http://albingia.fr)

# LA PROTECTION SOCIALE

LEVIER DE LA DÉMARCHE RSE POUR RÉPONDRE  
AUX BESOINS ET NON PAS AUX OBLIGATIONS

Entretien  
avec



**Céline Hénouil**

Associée chez LISIA CONSEILS



## Racontez-nous la genèse de votre cabinet.

Je me suis passionnée pour l'assurance pendant mes études dans le cadre d'un Bac en alternance au sein d'un cabinet de courtage de proximité, j'ai ensuite poursuivi en BTS Management des Unités Commerciales toujours en alternance dans une agence AXA au profil à la fois agent général et courtier. J'y ai été embauchée et j'ai reçu une formation spécifique assurance de personnes.

Après huit années, j'ai décidé en 2013 de me lancer et de m'associer au sein d'un cabinet de courtage en financements pour développer l'activité d'assurance de personnes. J'ai fait le choix de la spécialisation en rapport avec mes compétences et mon souhait d'accompagner et protéger les humains.

À partir de zéro, j'ai développé un portefeuille qui porte essentiellement, sur la protection des dirigeants et celle de leurs collaborateurs en santé et prévoyance.

Pour le dirigeant assimilé salarié cadre, on peut l'intégrer aux contrats de ses salariés cadres. Le dirigeant gérant, travailleur non salarié, bénéficie lui du statut de travailleur non salarié. Son contrat individuel lui permet une couverture sur-mesure, souvent patrimoniale, alors que ses salariés ont des contrats se référant à l'ANI ou à la convention collective.

## Quelle est votre approche différenciante ?

Celle de faire beaucoup de pédagogie des dirigeants d'entreprises. L'objectif est de les amener à ne pas souscrire systématiquement au niveau minimum obligatoire pour la couverture des salariés mais plutôt d'utiliser la protection sociale comme un levier de leur démarche RSE. Ils peuvent ainsi favoriser, souvent à budget équivalent, de meilleures garanties.

C'est là que réside notre force de courtier. Travaillant avec plusieurs compagnies, nous faisons un benchmark des contrats de nos partenaires pour proposer à nos clients les meilleures garanties aux meilleurs prix.

Forcément ces contrats collectifs ne seront pas aussi personnalisés que peuvent l'être ceux des dirigeants. Néanmoins, je réalise, en amont, un sondage auprès des salariés (situation familiale, niveau de vie, besoins en frais de santé) pour connaître les types de garanties qui leur seraient adaptées. Je les compare ensuite avec le minimum obligatoire et soumetts cette analyse à l'employeur qui, à budget inférieur ou équivalent, aura toute latitude pour choisir de mettre en place un contrat correspondant davantage aux attentes de ses collaborateurs. Il n'en sera que gagnant car son image en sortira grandie, le climat social en sera amélioré et les salariés seront fidélisés.

## Votre approche très humaine s'appuie sur une connaissance technique pointue.

En effet, si le droit du travail et les conventions collectives définissent les garanties en complémentaire santé, la prévoyance est, elle, uniquement prévue ou non par les conventions collectives pour les salariés non-cadres en particulier.

Que le contrat soit individuel ou collectif, les garanties principales en prévoyance sont le décès, l'invalidité et l'incapacité temporaire de travail (maladie, accident). Le nombre de contrats disponibles sur le marché lui est important et notre valeur ajoutée est de savoir quelle offre répond à quel besoin. Ainsi, en écoutant ceux de nos clients, on peut ajuster les garanties pour répondre aux besoins et non aux obligations.

### **Votre spécificité vous a-t-elle poussée à rejoindre PLANETE CSCA ?**

Quand on est courtier de proximité avec une petite structure, on a peu de moyens financiers et logistiques pour se mettre en conformité et pour gérer tout le poids administratif. L'accompagnement d'un syndicat est à mon sens indispensable. J'ai donc tout de suite adhéré à PLANETE CSCA qui a pour mission d'aider et de défendre la profession.

Au-delà de ça, je voulais apporter mes compétences en protection sociale et développer cette branche souvent délaissée par les courtiers. C'est plutôt un sujet cher aux agents généraux et je souhaite que mes confrères s'en saisissent davantage.

Et enfin, nous sommes moins de 20 % de femmes dirigeantes de cabinets de courtage et j'avais envie d'œuvrer pour la mixité notamment au sein du Codir et du collège Sud-Est & Corse pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin dans le monde du courtage. Notre bureau est 100 % féminin.

### **Un réel engagement qui vous honore.**

Je suis engagée pour l'entrepreneuriat au féminin depuis de longues années.

Ainsi, depuis quatre ans, je suis présidente d'EntrepreneuriElles, une association qui soutient et favorise l'entrepreneuriat au féminin rayonnant entre Marseille, Aix-en-Provence, Salon de Provence et Toulon, avec 180 adhérentes en 2023.

En 2022, j'ai co-fondé avec 4 consœurs « Les Elles du courtage » qui est une association d'entraide et de partage d'expériences entre femmes dirigeantes de cabinet de courtage dont je suis Vice-Présidente. Nous touchons toutes les branches du courtage pour échanger, bénéficier de réunions d'informations, partager des compétences et, éventuellement, favoriser le co-courtage. Aujourd'hui, nous sommes 60 adhérentes et devrions être 100 à fin 2024. Notre but de montrer aux femmes que, malgré le poids de la conformité, de la charge mentale liée à l'entreprise et de la vie personnelle, le courtage d'assurances est aussi un métier au féminin.

Enfin, j'ai intégré la deuxième promotion 2023/2024 de l'Executive Master Dirigeant Courtier d'assurances, co-fondé par l'université de Paris Dauphine et PLANETE CSCA. Une formation très enrichissante pour revoir les fondamentaux et cimenter la mosaïque des compétences, mais aussi pour donner des clés pour diriger un cabinet de courtage soumis à un grand nombre d'obligations, de normes et de contraintes. Ce master, premier et seul diplôme dans le courtage d'assurances, permet de valoriser notre métier.

# ENSEMBLE ON EST PLUS FORT !



**Maxime Djelalian**  
Fondateur Associé de Courtavie



### **Vous êtes courtier d'assurances à Marseille et adhérent PLANETE CSCA, racontez-nous votre parcours.**

Pendant douze années, j'ai travaillé chez Henner à Paris où je m'occupais de tout ce qui était dispositifs de retraite et d'épargne pour les entreprises. Pendant ces années, j'ai eu la chance de participer à la création d'une filiale d'Henner dédiée à l'épargne salariale, mais aussi de représenter Henner au sein de la commission technique ESER (épargne salariale et épargne retraite) de PLANETE CSCA et de participer à ses travaux qui sont nombreux. Quelques années plus tard, il y a deux ans, mon épouse et moi-même avons décidé de nous lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat et de monter notre propre cabinet de courtage à Marseille.

Toujours convaincu qu'ensemble on est plus fort, j'ai alors adhéré au collège Sud-Est & Corse et proposé de rester dans cette commission pour y représenter le courtage de proximité.

Dans cette même dynamique, nous nous sommes rapprochés du GNCA (Groupement National des Courtiers d'Assurance) qui fédère aujourd'hui une centaine de cabinets indépendants. Cela nous permet, tout en restant indépendant et totalement propriétaire de notre cabinet de bénéficier de la force d'un groupe (ouvertures de codes facilitées, accompagnement sur la conformité et les obligations de formations, meilleures négociations des commissions et des outils digitaux par exemple ...).

### **Ainsi syndicat et groupement sont vos deux piliers d'appui.**

Absolument ! Deux piliers essentiels à mes yeux puisque l'un nous permet d'être toujours à jour des réglementations et nous apporte tout le conseil pour se retrouver dans cette jungle administrative et l'autre, de bénéficier des meilleures conditions, sans oublier qu'en amont, au moment où l'on débute son activité, le groupement représente une caution pour l'ouverture des codes auprès des compagnies.

### **Comment vous développez-vous après deux ans ?**

Par mes expériences préalables, notre cabinet a un très fort tropisme sur la partie retraite et la partie épargne salariale du fait notamment de mon expérience en la matière et la volonté d'apporter notre conseil aux entreprises dans le cadre de la ●●●

●●● Loi sur le partage de la valeur. Celle-ci, dès 1<sup>er</sup> janvier 2025, obligera les sociétés de plus de 11 salariés générant du bénéfice à mettre en place les mécanismes de partage de la valeur.

Outre cette nouvelle obligation, un autre facteur doit être pris en compte par l'entreprise qui jusqu'à aujourd'hui dissociait épargne salariale et épargne retraite. Aujourd'hui ces deux familles sont regroupées sous le terme ERE et impose aux dirigeants d'y réfléchir en tenant compte de l'ensemble des mécanismes de rémunérations. Nous embrassons cette dynamique.

### **Pourquoi un courtier d'assurances a-t-il cette corde ERE à son arc ?**

Si les experts comptables sont de bons conseils sur ces sujets auprès des dirigeants, les courtiers d'assurances connaissent bien les entreprises mais aussi tous les acteurs du marché et maîtrisent parfaitement l'ensemble des dispositifs existants. Ils ont donc toute légitimité pour en faire un état des lieux et bâtir un dispositif vertueux adapté à chaque entreprise. Car celui-ci, au-delà de son aspect financier, a la particularité d'asseoir la marque employeur et par là de fidéliser les collaborateurs en donnant du sens à leur travail.

### **Les marchés comme celui des rémunérations sont tellement vastes et techniques, que l'on peut se demander comment font les courtiers de proximité, déjà sur-occupés, pour se tenir au courant ?**

Je pense que l'avenir du courtage réside dans sa spécialisation. Quand on est une petite structure, on ne dispose pas des ressources internes permettant d'être bon sur tous les sujets. Par exemple, en termes d'épargne salariale et d'épargne retraite, le champ des possibles est vaste que l'on s'adresse à un TNS, aux salariés, aux dirigeants d'entreprise ou encore à des expatriés. Leurs besoins, leurs attentes varient et il nous appartient donc de pouvoir répondre à chacun avec nos expertises qui outre la technicité des produits comprend aussi la gestion des partenaires sociaux, interlocuteurs phares dans ce type de négociations. Cette hyperspécialisation que nous revendiquons nous permet d'intervenir en co-courtage pour d'autres cabinets, eux plus spécialistes d'IARD ou de prévoyance... et l'inverse est vrai. Là aussi on constate qu'ensemble on est plus fort !

## Agenda



**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

