

LA NOUVELLE revue du courtage

 Mini site du Collège PLANETE CSCA Outre-Mer | www.planetecsca.fr/https://www.planetecsca.fr/planete-csca/organisation-gouvernance/college-dom/

La parole du Président

Cher-es collègues,

L'année scolaire touche déjà à sa fin. Beaucoup de jeunes vont terminer un cursus, qu'il s'agisse de quitter le lycée ou une formation entreprise sans forcément savoir quel emploi chercher après.

Nombre de ces jeunes n'ont même pas envisagé qu'ils pourraient trouver une place dans nos métiers. Simplement parce que personne ne leur a proposé, ou que nos métiers ont mauvaise presse, peu importe, in fine, nous ne sommes pas assez connus.

Par ailleurs, certains peuvent craindre de se mobiliser auprès d'une cible aussi versatile alors même qu'il nous revient de leur donner envie de faire nos métiers.

Nous pouvons nous sentir dépassés par l'ampleur de la tâche. À qui s'adresser ? Combien cela va-t-il coûter ? Comment m'organiser ?

Des solutions existent et il nous faut nous en saisir avec volonté si nous voulons pouvoir travailler et prospérer demain avec des équipes qualifiées, épanouies dans leur activité.

Ainsi, les Opérateurs de compétences (OPCO) sont des partenaires privilégiés. ATLAS et AKTO vous accompagnent dans vos projets de formation, que vous souhaitiez faire monter en compétences vos équipes ou recruter de nouveaux talents, en alternance ou en stage.

Outre ces intermédiaires de conseils, les pouvoirs publics sont également sensibles à la formation professionnelle, ainsi, la Région Réunion, compétente en la matière, finance des formations, aide les étudiants ; et l'État aide aux financements des contrats d'alternance.

Beaucoup d'entre nous peinent à recruter et je suis sincèrement convaincu qu'il nous faut miser sur la jeunesse en leur proposant des

formations attractives qui débouchent sur un emploi durable, au sein de nos entreprises. Cet engagement que nous prenons à leur égard est d'autant plus primordial que si nous ne nous

en saisissons pas, d'autres secteurs le feront. L'évolution démographique tend vers une population vieillissante et une moindre natalité. Si nous voulons pouvoir accompagner la croissance de nos structures, il nous faut d'ores et déjà poser les bases d'un pacte avec la jeunesse qui comporterait, au terme de formations qualifiantes, des emplois dont la qualité de vie au travail garantirait un moindre « turn over ».

“

Nombre de ces jeunes n'ont même pas envisagé qu'ils pourraient trouver une place dans nos métiers. Simplement parce que personne ne leur a proposé, ou que nos métiers ont mauvaise presse, peu importe, in fine, nous ne sommes pas assez connus.

Vous l'aurez compris, cher.es collègues, voilà un sujet dont je me passionne et dans lequel je suis pleinement investi.

Nos métiers évoluent et nos besoins avec. Il me paraît important d'anticiper nos besoins à venir et pour ce faire, accompagner chacun d'entre nous à construire une filière forte, attractive qui saura trouver de jeunes talents pour la vivifier. ●



Adrien Marlier
Président PLANETE CSCA
Outre-Mer

COMMENT FACILITER LE RECRUTEMENT ET LA MONTÉE EN COMPÉTENCE DES COLLABORATEURS ?

Pour les courtiers adhérents du collège DROM et notamment ceux de l'Île de la Réunion, le recrutement de nouveaux talents et la montée en compétence des collaborateurs en poste sont des préoccupations du quotidien. Le comité directeur du collège a donc pris le sujet en main en travaillant en étroite collaboration avec les différents acteurs que sont les OPCO Atlas et Akto et les centres de formation.

Recruter des candidats opérationnels

C'est ainsi que les conventions ACOS (acquisition de compétences opérationnelles sectorielles) ont été mises en place. Il s'agit de subventions régionales spécifiques aux DROM permettant la mise en place d'un dispositif de formation comprenant un volet théorique auprès d'un organisme de formation et un volet pratique avec une immersion en entreprise. Ce dispositif permet ainsi de faciliter le recrutement de nouveaux collaborateurs opérationnels dans les cabinets de courtage d'assurances. Des mises en applications concrètes vous sont présentées dans ce cahier.

Renouveler la formation des collaborateurs

La formation continue obligatoire intéresse également les dirigeants des cabinets avec le double enjeu d'aborder des thématiques orientées courtage d'assurances et de déployer des modes d'apprentissage pour mobiliser les stagiaires. Nous en avons déjà parlé dans ces colonnes dans le numéro de septembre 2023 en vous partageant le projet du comité directeur de construire une formation nouvelle génération à La Réunion.

Cette formation se déroulera en septembre prochain et elle est d'ores et déjà complète ! Elle permettra de former en une semaine une soixantaine de collaborateurs de cabinets de courtage de l'Île de la Réunion en alliant apport théorique et environnement original car elle aura lieu sur un parcours d'accrobranche !

Intéressons-nous tout d'abord au programme de cette formation. Il a été conçu avec Richard Restuccia, conseiller du Président de PLANETE CSCA et Président de l'Orias et le comité directeur



du collège DROM. Il aborde les thématiques du devoir de conseil, de protection du consommateur et d'un triptyque sur la fidélisation, la recommandation et la satisfaction des clients.

Passons maintenant au format pédagogique imaginé.

Les participants sont répartis en équipe.

Chaque épreuve d'accrobranche est précédée d'une présentation théorique sur les différents thèmes retenus.

Le participant désigné par son équipe prend ensuite le départ du parcours et est chronométré. À l'arrivée, il répond à un quiz sur la formation dispensée en amont du parcours... et ainsi de suite. Pour corser le tout et motiver les participants, un classement par équipe est établi en fonction du nombre de points cumulés au quiz et du temps réalisé sur les différents parcours.

Avec ce concept innovant, le collège DROM veut dynamiser la formation continue des courtiers réunionnais et montrer le dynamisme de la profession à se repenser pour attirer de nouveaux talents vers le courtage d'assurances. Nous partagerons dans un prochain numéro le bilan de cette première session. ●



Alexis Boutry

Le nouveau référent formation au sein du collège DOM

Vous l'avez compris avec ce numéro spécial attirer de nouveaux talents et renforcer les compétences des collaborateurs sont au cœur des préoccupations du collège DROM. Pour mener à bien mission, le collège fait évoluer son organisation en nommant un référent formation : Alexis Boutry.

Président Directeur Général du Groupe Gesco Assurances, Alexis Boutry est à l'origine de plusieurs projets et programmes novateurs. Sous son pilotage, le collège s'engage à développer des initiatives qui non seulement valoriseront les métiers du courtage mais susciteront également de nouvelles vocations parmi les jeunes et les autres publics intéressés par la profession. Alexis Boutry apportera son expérience et sa vision pour structurer et animer cette branche essentielle, en mettant en place des formations de qualité et des actions de promotion attractives. ●

FORMER POUR MIEUX RECRUTER

QUAND SYNDICAT ET FORMATEUR
RÉFLÉCHISSENT ENSEMBLE POUR RÉPONDRE
AUX ATTENTES DES COURTIERES.

Entretien
avec



Carol Derand
Présidente de One 2 One



Parlez-nous de One 2 One

Notre centre de formation a près de trente ans. Nous travaillons sur tous les pôles d'activité mais sommes spécialisés dans les formations qualifiantes des métiers en tension comme peuvent l'être à La Réunion, tout comme en métropole, les métiers liés à la sécurité et ceux du service à la personne qui peinent à recruter des personnels formés et qualifiés.

Vous développez en 2024 des formations en assurance. Quelle est la genèse de ces projets ?

Alexis Boutry, président de Gesco fait, comme ses confrères, deux constats :

- le recrutement pour les cabinets de courtage d'assurance est difficile,

- si tant est qu'on arrive à recruter un profil, celui-ci est rarement opérationnel. Or, connaître les applicatifs des compagnies d'assurance est complexe, la formation en interne prend donc du temps, de l'énergie sans compter que tout le monde ne s'improvise pas pédagogue. Les courtiers d'assurance, avec la charge qui est la leur, ne peuvent gérer cela.

Nous avons donc réfléchi à ce nous pourrions développer pour tenter de changer les choses. Nous nous sommes ensemble rapprochés d'Adrien Marlier, président du collège DOM de PLANETE CSCA, pour voir quelles pourraient être les formations à proposer sous la convention ACOS (acquisition de compétences opérationnelles sectorielles) qui s'articule avec le soutien de l'AKTO/Atlas, l'organisme de financement, et la Région.



Quels sont ces dispositifs ?

Ils sont au nombre de deux.

Le premier, est un contrat d'apprentissage sur titre professionnel de NTC. Il s'agit d'une formation de négociateur technico-commercial option courtier. Cette formation validée par un examen s'adresse aux jeunes titulaires d'un bac, dans la limite de leurs trente ans, qui souhaitent s'orienter vers l'assurance. Sur 230 h en alternance à raison d'un jour par semaine chez One 2 One et les quatre autres dans un cabinet de courtage, les apprenants s'initient à l'ensemble des métiers du courtage orientés vers la vente.

Comment les étudiants trouvent-ils les cabinets ?

Pour optimiser la rencontre entre les jeunes et l'entreprise, nous informons les cabinets de cette nouvelle offre. C'est eux qui nous font part de leur recherche de profil pour augmenter leur force commerciale.

À nous de sélectionner ensuite le candidat le plus à même de répondre à leurs attentes et de les présenter. Ainsi à l'issue de sa formation de 18 mois, l'étudiant pourra être embauché par son cabinet qui lui disposera d'une ressource opérationnelle. C'est gagnant / gagnant !

Quel est le second dispositif proposé par One 2 One ?

Il s'agit là d'une formation destinée à des personnes

plus qualifiées, ayant acquis une certaine maturité, d'un minimum bac et supra bac. Ce sont des demandeurs d'emploi souhaitant par exemple se reconvertir dans le courtage d'assurances.

L'objectif de ce dispositif étant vraiment l'employabilité de l'apprenant, pendant 400 heures (sur 3 mois maximum) et deux semaines de stage en entreprise, ceux-ci vont rencontrer les représentants des compagnies d'assurance les plus implantées à La Réunion, venus présenter leurs outils, leurs applicatifs ; ils vont se former à leur extranet. Ils seront aussi formés par des courtiers en exercice ou à la retraite qui leur permettront de découvrir l'ensemble des secteurs de l'assurance auxquels peut être confronté un courtier : automobile, santé, habitation, décès, responsabilité civile, protection juridique, etc.

Comment se fait la rencontre entre apprenants et cabinets ?

One 2 One propose aux cabinets un certain nombre de profils. Parmi eux ils vont sélectionner ceux qui répondent à leurs besoins en termes de recrutement et s'engagent à les embaucher, à l'issue de leur formation, en contrat d'apprentissage, CDD de 12 mois ou mieux CDI.

Quand ces deux formations seront-elles disponibles ?

Elles le sont ! Nous finissons de recevoir les cahiers des charges de courtiers et de constituer les groupes.

La formation NTC démarre en septembre. Quant à notre nouvelle offre ACOS, nous finissons d'organiser le groupe de 12 à 15 personnes qui fera sa « rentrée » mi-août.

C'est là pour les courtiers d'assurances, qui ont fait part à leur syndicat de manques cruels, une belle opportunité pour disposer de talents opérationnels. Qu'ils n'hésitent pas à nous contacter. ●

DÉCOUVREZ
LES OFFRES DE
FORMATIONS
ONE2ONE ICI :



LA FORMATION POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES D'UN TISSU ÉCONOMIQUE DYNAMIQUE

*Entretien
avec*



Thierry Kieffer
Dirigeant d'AGEPAC, centre de formation privé à La Réunion



Présentez-nous AGEPAC

Agepac que j'ai repris en 2006, existe depuis les années 90. C'est un centre de formation qui au fil des années et de ses expériences a fait évoluer son offre.

Aujourd'hui nous intervenons en formation continue pour les salariés et en alternance pour ceux que l'on nomme les étudiants ou plutôt les alternants.

Les formations continues sont de courte durée (2 ou 3 jours) sur des thématiques bien précises comme la gestion des conflits, le management, la vente, etc. Nous avons un panel très large d'interventions.

L'alternance, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage permet après le bac, d'acquérir, en cours, les connaissances théoriques et de les mettre en pratique dans le cadre de l'entreprise.

Nous nous sommes spécialisés sur les diplômes Bac+2 de l'Éducation Nationale que sont les BTS mais aussi sur des titres professionnels comme les CQP qui sont des certificats de branche professionnelle, et les certificats de compétences professionnelles.

Nous proposons aussi des formations de capacité en assurance qui est une obligation, de la formation qualifiante pour les sociétés d'assurances et avons même, depuis 2018, établi un partenariat avec l'Île Maurice, pour créer le diplôme AGEPAC/UIM (Université de l'Île Maurice), d'assurance française délivré à des Mauriciens.

Vous le constatez, nous travaillons avec le monde de l'assurance depuis de longues années.



Ceci vous a-t-il conduit à développer un BTS en assurance ?

Le milieu de l'assurance est extrêmement dynamique mais connaît de très fortes exigences de compétences et des obligations de formations réglementaires lourdes. D'autre part les talents sont parfois difficiles à recruter.

Compte tenu de notre savoir-faire reconnu depuis tant d'années, il nous est apparu opportun de mettre en phase le monde de l'entreprise et les jeunes désireux de se former.

Nous avons donc bâti une formation en immersion permanente, longue de 1 350 heures étalées sur deux années avec un énorme programme d'assurance qui représente une porte d'entrée de haut niveau répondant aux exigences des entreprises.

Tout au long de cette formation, les alternants apprennent à devenir chargé de clientèle, collaborateur d'agence, agent général et bien sûr courtier d'assurances.

Comment se fait la sélection des candidats ?

Notre parti pris est de répondre aux attentes des acteurs de l'assurance, 120 à La Réunion. C'est pour-quoi, avant de recevoir les candidats au BTS, nous rencontrons les assureurs et courtiers pour connaître les profils qu'ils recherchent.

En effet, délivrer une formation c'est assez classique mais le but est qu'entreprises et talents se rencontrent. Il nous faut donc déceler les profils motivés répondant aux exigences de l'entreprise.

Dans la même veine, AGE PAC est partie prenante dans le nouveau dispositif ACOS. De quoi s'agit-il ?

À l'initiative d'Adrien Marlier, président du collège DOM de PLANETE CSCA, d'AKTO, l'organisme de financement, représentant régional d'Atlas, et de la région, nous avons mis au point un dispositif ACOS pour « Assistant aux gestionnaire back office en assurances », c'est-à-dire que nous formons ceux qui deviendront les assistants des gestionnaires de sinistre, de compta. Il existe une vraie demande de la part des courtiers.

Le premier groupe de 12 personnes vient de démarrer et va suivre 400 heures de formation d'ici fin juillet en passant 50 % du temps en stage chez les courtiers et 50 % en formation.

Les profils de candidats sont variés. On rencontre des Bac, des Bac+1 qui ont des tempéraments adaptés à l'assistantat mais auxquels il manque des bases juridiques, réglementaires de l'assurance. ACOS leur donne les prérequis pour aller travailler sur des postes d'assistant en assurance.

Votre offre très large ne cesse de se développer pour répondre à la dynamique de La Réunion et aux attentes des courtiers.

C'est vrai car l'ADN d'AGE PAC est un engagement de passion. Moi-même formateur, nous souhaitons avoir une approche très humaine pour aider les autres. Nous avons une grande écoute pour les gens que nous formons tout comme du monde économique qui a des attentes. La passion qui nous anime est de faire en sorte que talents et entreprises se rencontrent. ●



2 JUILLET

BIG BROKER
RISK IS GOOD!



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



10 & 17 JUILLET

TOUS EN LIGNE
maintenant



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 CSCA



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

ENSEMBLE PORTONS
LA NOUVELLE VISION
DU COURTAGE 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

