

LA NOUVELLE revue du courtage



LE MAGAZINE DU SYNDICAT DES COURTIER D'ASSURANCES

SEPTEMBRE 2024 #16

le dossier

CATASTROPHES NATURELLES

AGIR MAINTENANT



p.6

LE BILAN CAT NAT 2023, RÔLE ET
FEUILLE DE ROUTE DE CCR
avec Antoine Quantin, CCR

p.13

LES ACTIONS DE PLANETE CSCA
Le palmarès des Trophées

p.21

LA VISION DU COURTAGE
D'ASSURANCES
de Jean-François Cousin



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.

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



ENTREPRISE



16 **LES ACTIONS DE PLANETE CSCA**

Onze Bis Festival, le festival du courtage d'assurances s'installe !

6 **le dossier**

CATASTROPHES NATURELLES
AGIR MAINTENANT

18 **FORMATION**

L'ascension d'un courtier, de la formation à l'entrepreneuriat

avec Marie Lopez, NOVAE Courtage

4 **ACTUS & BRÈVES REPÈRES & AGENDA**

5 **ÉDITO** de Bertrand de Surmont

6 **LE DOSSIER** CATASTROPHES NATURELLES : AGIR MAINTENANT

LE BILAN CAT NAT 2023, RÔLE ET FEUILLE DE ROUTE DE CCR
avec Antoine Quantin, CCR

8 **EN BREF** Chiffres clés 2023 des catastrophes naturelles

9 **À RETENIR** Ce qui change au 1^{er} janvier 2025 concernant le régime CAT NAT

10 **LA VIE DES COMMISSIONS** Le courtage, maillon crucial de l'assurance-crédit

13 **LES ACTIONS DE PLANETE CSCA** Le palmarès des Trophées PLANETE CSCA

16 **ONZE BIS FESTIVAL** Le festival du courtage d'assurances s'installe !

18 **FORMATION** L'ascension d'un courtier, de la formation à l'entrepreneuriat

21 **LA VISION DU COURTAGE D'ASSURANCES** de Jean-François Cousin

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



www.planetecsca.fr

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
Photos : pour Antoine Quantin, Arnaud Caillou, L'oeil témoin
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

PLANETE CSCA LANCE SON APPLICATION MOBILE !

Nous sommes ravis d'annoncer le lancement de l'application mobile de PLANETE CSCA, dédiée aux actualités sur le courtage d'assurances et les activités syndicales.

Cette nouvelle application vous permettra de rester informé en temps réel des dernières nouvelles, analyses et tendances du secteur.

Disponible dès maintenant sur iOS et Android, l'application offre une interface intuitive pour une expérience utilisateur optimale.

Téléchargez-la dès aujourd'hui et ne manquez plus aucune information de votre syndicat !



1^{ER} & 2 OCTOBRE

Salon INNN, Niort

16 AU 18 OCTOBRE

Réavie, Cannes

21 NOVEMBRE

Les Triplettes de La Lettre, Paris

CONSULTEZ L'AGENDA
EN LIGNE ICI



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





Bertrand de Surmont
Président de PLANETE CSCA

Chères consœurs, Chers confrères,

Imprévisibles et dévastatrices, les catastrophes naturelles sont des événements qui mettent à l'épreuve notre résilience et notre capacité à réagir rapidement et efficacement. En tant que courtiers d'assurances, nous avons un rôle crucial à jouer dans la gestion des risques, la prévention et la protection de nos clients face à ces aléas.

Le bilan publié par CCR, dont nous nous faisons le relais dans ces pages, est sans détour, l'année écoulée a été marquée par une série de catastrophes naturelles d'une intensité sans précédent. Inondations, tempêtes, incendies de forêts et séismes ont frappé diverses régions, causant des pertes humaines et matérielles considérables. Ces événements nous rappellent l'importance de notre mission : prévenir les risques, offrir des solutions d'assurance adaptées et accompagner nos clients dans les moments les plus difficiles.

Je tiens à saluer l'engagement et le professionnalisme de chacun d'entre vous. Votre dévouement et votre expertise sont essentiels pour faire face aux défis posés par les catastrophes naturelles. Ensemble, nous pouvons bâtir un avenir plus sûr et plus résilient.

Pour continuer sur une note plus joyeuse en cette rentrée, vous trouverez également dans ce numéro un retour sur la 2^e édition du Onze bis le festival du courtage d'assurances ainsi que les résultats nationaux des Trophées PLANETE CSCA. Ces deux événements contribuent au rayonnement de notre profession et à la valorisation de la relation qui nous unit aux assureurs. Nous préparons ardemment les éditions 2025 et comptons sur votre mobilisation à la fois pour voter pour vos porteurs de risque favoris et pour être présent le 5 juin 2025 à la Felicità !

Enfin j'ai le plaisir de vous annoncer que votre syndicat possède désormais son application mobile sur laquelle vous pourrez retrouver toutes les actualités de la profession, nos actions ainsi que l'agenda des différents événements organisés. En activant les notifications, vous ne manquerez plus aucune information importante, alors téléchargez-la et restez connecté à la vie de votre syndicat !

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

Bien confraternellement,

LE BILAN CAT NAT 2023, RÔLE ET FEUILLE DE ROUTE DE CCR

Entretien
avec



Antoine Quantin

Directeur des Réassurances et Fonds Publics de CCR



CCR vient de publier en juin dernier le bilan Cat Nat 2023. Rappelez-nous le rôle de CCR.

La Caisse Centrale de Réassurance (CCR) a été créée en 1946 dans le cadre des réformes sociales et économiques du programme du Conseil National de la Résistance. Il s'agissait d'accompagner et de protéger les Français dans la reconstruction d'après-guerre.

CCR est un réassureur public pour les risques extrêmes inassurables par les assureurs privés seuls. Bénéficiant de la garantie de l'État, CCR intervient au nom de l'intérêt général, dès qu'il existe une carence de marché. Elle a la capacité d'absorber des chocs majeurs, de sécuriser l'indemnisation des assurés et de la rendre optimale pour les sinistrés.

Les inondations du début des années 80 ont mis en exergue le fait qu'un nombre conséquent de Français n'étaient pas couverts contre les catastrophes naturelles. CCR connaît alors une évolution majeure avec la création du Régime d'indemnisation des catastrophes naturelles, appelé Régime Cat Nat, introduit par la loi du 13 juillet 1982. L'objectif est simple : faire en sorte que les compagnies d'assurance couvrent les risques dommages aux biens liés aux catastrophes naturelles sans être mises en péril, compte tenu du nombre croissant de ces catastrophes.

Au fil du temps, la mission de CCR s'est élargie pour couvrir plusieurs typologies de risques tels que le nucléaire, le terrorisme ou l'assurance-crédit au moment de la pandémie de Covid-19 à travers des fonds dédiés gérés pour le compte de l'État.

Forte de cette histoire et de son expertise, CCR monte en puissance comme conseiller auprès des pouvoirs publics, au profit de la direction générale du Trésor, du ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires à travers notamment la direction générale de la prévention des risques (DGPR). L'enjeu n'est plus seulement dans la réparation mais aussi, plus que jamais, dans la prévention.

Comment le Régime des catastrophes naturelles est-il alimenté ?

Le Régime Cat Nat repose sur les principes de solidarité, de responsabilité et d'équité. Chaque Français ayant souscrit auprès de son assureur un contrat d'assurance de dommages (habitation,

automobile, entreprise) est automatiquement assuré contre les catastrophes naturelles reconnues par un arrêté ministériel.

En effet, une surprime « Cat Nat » est systématiquement appliquée aux contrats d'assurance de dommages : 12 % dans le cadre de la prime pour les biens et 6 % dans le cadre de la prime vol et incendie pour les véhicules à moteur. Le changement climatique impose une évolution du système pour garantir son efficacité et sa durabilité à long terme. Ainsi, ces taux passeront respectivement de 12 % à 20 % et de 6 % à 8 % au 1^{er} janvier 2025.

En cas de sinistre résultant d'une catastrophe naturelle, l'indemnisation des assurés est réalisée à 50/50 par les assureurs et CCR qui prend donc en charge au moins la moitié du montant des sinistres. « Au moins » car CCR propose en effet aux assureurs de prendre totalement en charge les sinistres excédant un certain montant, en échange d'une prime additionnelle. Enfin, il est important de noter que CCR bénéficie de la garantie de l'État. En cas de sinistre majeur à la charge de CCR, celle-ci est activée.

Bien qu'une compagnie d'assurance n'ait pas l'obligation de se réassurer auprès de CCR, les assureurs qui le souhaitent, et dans la pratique plus de 95 % des assureurs, se réassurent chez nous avec une réassurance illimitée. Au global, le prix de l'assurance des catastrophes naturelles est limité pour les assurés tout en proposant une protection solide contre les principaux risques extrêmes auxquels la France est exposée. Aujourd'hui, pour les particuliers, le coût représente en moyenne 25 € par an, et à partir du 1^{er} janvier 2025 environ 40 € par an. Ce régime fonctionne grâce à la mutualisation et au nom de l'intérêt général. Tout assuré, quelle que soit son exposition au risque, contribue à l'indemnisation des sinistrés.

Parlons de ce bilan 2023 publié en juin

Chaque année, CCR publie un bilan qui a pour vocation de partager les chiffres clés, les analyses sur les enjeux assurés, la sinistralité, l'exposition aux risques et la prévention. Il propose également un retour sur l'actualité en matière de réglementation, d'indemnisation et de prévention. Considéré comme une référence, ce document est très attendu par le marché de l'assurance, mais aussi par toutes nos parties prenantes dont les pouvoirs publics, les acteurs de la prévention et du monde académique.



Quelles sont les tendances 2023 ?

Nous retenons une grande variété d'événements dont le séisme à la Laigne en juin, les inondations dans le Nord et le Pas-de-Calais en novembre, et des inondations de plaine que nous n'avions pas connues ces dernières années. S'ajoute une sécheresse qui a été moins importante qu'en 2000 et 2022, mais qui fut quand même significative.

Quelle marche à suivre indiquez-vous pour les mois, les années à venir ?

Ce bilan montre une véritable prise de conscience, à tous les niveaux, de l'importance du régime Cat Nat en termes d'indemnisation mais aussi de prévention. Il est important que le fonctionnement de ce régime Cat Nat soit connu de tous et soit préservé. En France, 98% des particuliers et 100 % des entreprises sont assurés contre les catastrophes naturelles, sur le principe de solidarité, indépendamment de son exposition au risque. Nos voisins ne disposent pas d'un tel dispositif. En Allemagne, par exemple, l'assurance inondation est laissée totalement libre, si bien que seul un Allemand sur deux est couvert. Les personnes les plus exposées ne trouvent pas d'assurance et celles qui le sont moyennement trouvent une assurance à un prix qui est extrêmement élevé.

Par ailleurs, nous portons une attention particulière au phénomène de retrait gonflement des argiles (RGA). En effet, sous l'effet de la sécheresse puis de la réhydratation, les sols argileux se déforment et ces amplitudes impactent les murs des maisons qui se fissurent. Les sinistres dus au RGA ont considérablement augmenté ces dernières années. Si l'on regarde le coût des sinistres annuels liés au RGA, il était de 400 millions d'euros de 2000-2015, de plus de 1 milliard d'euros entre 2016 et 2022 et de 3,5 milliards d'euros en 2022.

Les phénomènes climatiques s'amplifient chaque année davantage. CCR continue de jouer un rôle prépondérant dans leur couverture ?

Absolument. La raison d'être de CCR est de protéger l'assurabilité pour permettre à chacun de se construire un avenir. L'objectif est bien de couvrir le maximum d'assurés et de faire en sorte que la garantie de l'État ne soit sollicitée que pour les événements cataclysmiques comme une crue de la Seine ou un important tremblement de terre. Pour cela, il faut que le régime Cat Nat retrouve l'équilibre et que CCR reconstitue des réserves pour jouer son rôle entre le marché privé et l'État, tout en limitant l'impact sur les finances de ce dernier.

Peut-être faut-il initier les assurés à plus de prévention ?

Le développement de la prévention est impératif.

Un lien très fort existe entre l'indemnisation et la prévention collective. La loi relative à l'indemnisation des victimes de catastrophes naturelles (loi n° 82-600 du 13 juillet 1982) qui a permis de créer le Régime Cat Nat, a institué également le plan d'exposition aux risques (PER) pour encourager les assurés à la prévention. Ce lien a été renforcé en 1995 par la mise en place du Fonds de Prévention des Risques Naturels Majeurs (FPRNM), également appelé fonds Barnier, créé par la loi 95-101 du 2 février 1995 relative au renforcement de la protection de l'environnement. L'objectif initial de ce fonds, financé par un prélèvement sur les primes Cat Nat des contrats d'assurance MRH, était de financer les indemnités d'expropriation de biens exposés à un risque naturel majeur. Par la suite, son champ d'intervention a été élargi avec la mise en place du Plan de Prévention des Risques (PPR) et le développement de la prévention collective. Il faudra assurer à l'avenir un niveau de financement de ce fonds en ligne avec les sinistres prévisionnels croissants.

Aujourd'hui, nous devons accélérer sur la prévention individuelle. Il faut aider les assurés à comprendre les enjeux de cette prévention et déployer des solutions destinées à limiter les sinistres, tout en maintenant pour tous une assurance à un coût abordable. Pour cela, différents travaux sont évoqués : une cartographie nationale des risques en fonction des niveaux d'exposition (seules 12 000 communes inondables bénéficient d'une carte PPR), un observatoire de l'assurabilité des risques climatiques pour réfléchir par exemple aux délocalisations qui seront irréversibles. L'objectif étant d'arriver à une véritable prise de conscience collective et individuelle tout en maintenant l'assurabilité dans la quasi-totalité des territoires.

Le régime Cat Nat a fait ses preuves. Il faut l'adapter compte tenu du changement climatique et de la hausse de la sinistralité mais il ne faut surtout pas changer les fondamentaux. Toute la profession, assureurs, experts et intermédiaires, s'accorde sur cela. Il faut préserver ce système. ●

**Adhérents PLANETE CSCA ,
retrouvez sur Courtage Media,
les grands enseignements du
bilan CCR par Antoine Quantin**



EN BREF

CHIFFRES CLÉS 2023 DES CATASTROPHES NATURELLES

111,6 millions
de biens assurés

2,06 Md€
de primes Cat Nat dont :

1,09 Md€ pour les particuliers
0,83 Md€ pour les professionnels
0,14 Md€ pour l'automobile



Inondations

Coût global des dommages assurés

de 800 M€ à 1 Md€

Part de la sinistralité non auto
cumulée

49 % depuis 1982
31 % sur les 10 dernières années



Sécheresse

Coût global des dommages assurés

de 600 M€ à 750 M€

Part de la sinistralité non auto
cumulée

42 % depuis 1982
54 % sur les 10 dernières années



Séisme

Coût global des dommages assurés

de 200 M€ à 350 M€

Source : Les catastrophes naturelles en France - Bilan 1982-2023, CCR

À RETENIR CE QUI CHANGE AU 1^{ER} JANVIER 2025 CONCERNANT LE RÉGIME CAT NAT

Hausse de la surprime Cat Nat

Début 2024, le ministère de l'Économie a annoncé une hausse des surprimes « catastrophe naturelle » pour les contrats d'assurance auto, habitation, et biens professionnels afin de renforcer le financement du régime d'indemnisation des cat' nat' en France. *Cette hausse sera de 12 à 20 % pour la multirisque habitation (MRH) et les biens professionnels, tandis que pour les contrats d'assurance auto (garanties vol et incendie), le taux passera de 6 à 9 %.* Selon le ministère de l'Économie, cette augmentation permettra au régime Cat Nat de disposer d'une capacité de couverture supplémentaire de 1,2 milliard d'euros par an.

Cette hausse se traduira par une augmentation moyenne des primes d'environ 16 euros par an et par contrat pour une assurance habitation. La surprime, qui n'avait pas été modifiée depuis 25 ans, passera ainsi de 25 à 41 euros pour une MRH dont la prime moyenne était de 268 euros l'an dernier.

Diminution du taux de rémunération des distributeurs versé au titre de la garantie Cat Nat

Dans le prolongement de l'arrêt du 28 décembre sur la hausse des surprimes Cat Nat, a été publié le 03/07/24 un autre arrêté qui a modifié le taux de la prime afférente à la garantie contre les catastrophes naturelles allouées aux distributeurs d'assurance, tel que prévu par l'article A125-4 du code des assurances.

Ce texte prévoit le taux de rémunération, actuellement de 8 %, versé au titre de la garantie catastrophes naturelles et prélevé sur le montant de la prime d'assurance. *L'arrêté abaisse ce taux à 5 % à compter du 1^{er} janvier 2025* afin de prendre en considération l'augmentation de la surprime Cat Nat mentionnée ci-contre et faire participer les distributeurs à l'effort de solidarité nationale mis en œuvre dans le cadre du régime Cat Nat.

Consulté, PLANETE CSCA avait proposé que le nouveau pourcentage prévu au niveau de l'art. A 125-4 CA passe de 8 à 6 % pour tenir compte de la surcharge de travail (en termes de pédagogie, de prévention, de gestion de sinistres), toujours plus importante, découlant de la prise en compte par les distributeurs des nouveaux enjeux climatiques. Malheureusement cette proposition n'a pas été retenue et le taux a été maintenu à 5 %.



“ Une mutuelle experte à ses côtés, ça change tout ! ”

Courtiers de proximité, des solutions santé et des services pour répondre aux besoins de vos clients Professionnels et ceux relevant des 11 branches suivantes :

Bureaux d'études techniques ·
Transports routiers de marchandises, de voyageurs et sanitaires ·
Automobile · Immobilier · Restauration rapide · Métallurgie · Commerces de détail non alimentaires · Formation · Maintenance, distribution et location des matériels agricoles et travaux publics

Avec AÉSIO mutuelle, c'est l'assurance d'une expertise avec un conseiller dédié à vos côtés.

Contactez-nous : courtage@aesio.fr
ou sur partenaire.aesio.fr

LE COURTAGE, MAILLON CRUCIAL DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

**Entretien
avec**

Patrick Fournier
directeur de Hogesco et président de la commission
assurance-crédit de PLANETE CSCA



Pour commencer, pouvez-vous nous rappeler ce qu'est l'assurance-crédit, son poids et la part du courtage dans celui-ci ?

L'assurance-crédit est un outil financier essentiel pour les entreprises, permettant de sécuriser les échanges inter-entreprises. Le crédit inter-entreprises caractérise ces échanges. Il représente un volume de plus de 700 milliards d'euros, soit environ 30 % du PIB français, en comparaison les banques couvrent de leur côté 250 milliards d'euros. Actuellement, près de 60 % des 700 milliards d'euros de crédit inter-entreprises sont couverts par l'assurance-crédit, selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

Le courtage joue un rôle incontournable dans ce secteur, couvrant 80 % du marché et servant d'interface entre les compagnies d'assurance et leurs clients. C'est le réseau de distribution de l'assurance-crédit. Les courtiers sont la seule interface entre les compagnies et les clients qu'ils représentent.

Les couvertures garanties par les assureurs atteignent plus de 2 400 milliards d'euros. Le marché mondial de l'assurance-crédit est estimé à 9,4 milliards d'euros en 2022. Allianz Trade, Atradius et Coface dominent ce marché, représentant plus de 70 % des primes totales et des couvertures garanties.

Bien qu'historique car créé en 1920 il a fallu attendre les crises de 2008 et 2020 pour mettre en lumière l'importance vitale de l'assurance-crédit. En effet ce n'est qu'en janvier 2013, que l'inspection générale des Finances a remis un rapport au ministre de l'Économie et des Finances, Pierre Moscovici, sur le crédit inter-entreprises et la couverture du poste clients. Ce rapport visait à explorer les possibilités de développement et de modernisation de cette assurance.

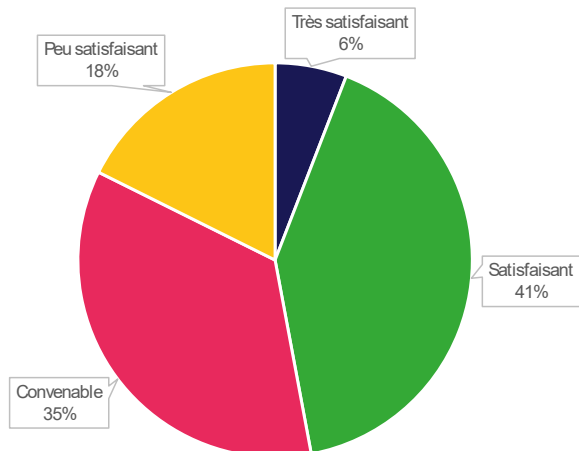
Quels enseignements tirez-vous du 6^e Observatoire des garanties réalisé auprès des courtiers adhérents de PLANETE CSCA ?

L'observatoire des garanties créé en 2020 est une veille de qualité des garanties délivrées, toutes compagnies confondues.

Le 6^e Observatoire des garanties, mis en place par la Commission Assurance-crédit de PLANETE CSCA, montre que 70 % des consultés sont satisfaits des décisions de crédit, toutes compagnies confondues, avec un taux de satisfaction de 76 % chez les clients/assurés. Atradius, Allianz Trade et Coface se distinguent par leur soutien à leurs clients.



Globalement, quel est le degré de satisfaction de vos clients ?



L'étude a été réalisée auprès des courtiers spécialisés en assurance-crédit et adhérents à PLANETE CSCA. Elle porte sur les garanties délivrées par toutes les compagnies confondues.

Elle a été réalisée en avril 2024 auprès de 482 professionnels.



Ce résultat satisfaisant est réalisé dans un contexte économique fragile avec une forte reprise de la sinistralité. Le bâtiment, l'équipement de la maison, le transport et le commerce/textile sont les secteurs les plus impactés. En revanche, le secteur de la métallurgie/automobile, l'agroalimentaire/distribution, l'aéronautique, l'informatique, chimie et le transport résistent encore.

Quels sont les défis en cours et à venir en matière d'assurance-crédit ?

Nous sommes avec des organisations et des contraintes parfois différentes mais souvent partagées, confrontés à une activité économique et juridique très dense et en mouvement.

Longtemps marginalisé par les instances, les crises de 2008 et 2020 ont démontré l'utilité de l'assurance-crédit indispensable à la sécurité des échanges inter-entreprises.

La communication, l'échange, et le dialogue, sont des éléments nécessaires à l'objectif de placer nos métiers au cœur du crédit inter-entreprises, pilier de notre économie à court terme.

La pérennité de notre profession dépend également de plus en plus de notre représentativité auprès des acteurs de notre activité. PLANETE CSCA est porteur de cette représentativité et notre volonté est d'œuvrer à ses côtés pour être présent sur le marché de demain.

Fort de cette représentativité et sous l'égide et la direction de PLANETE CSCA nous avons pour objectif d'apporter nos réflexions et expérience pour renforcer l'image et le rôle de notre profession. L'adhésion du syndicat au Medef nous permet de siéger à diverses commissions, afin d'apporter notre expérience et de partager le quotidien de nos très nombreux clients.

Citons également en relation avec la Direction générale du Trésor, notre participation active dans les dossiers découlant directement du Crédit inter-entreprise :

- Commission projet de la dématérialisation de la Trade Finance (et en particulier des crédits documentaires)
- Commission sur l'assurance-crédit publique Court Terme
- Commission simplification et réforme de la puissance publique du MEDEF
- Commission Économie, Compétitivité et Finance
- Groupe de travail MEDEF-CCE sur le financement du commerce extérieur, les carences de l'assurance-crédit à court terme, en particulier au grand export (hors UE et autres pays OCDE ouverts).

Quel est le rôle des courtiers dans ce contexte ?

Véritable lieu d'échange et de partage d'informations, nous proposons de renforcer le dialogue avec les compagnies d'assurance-crédit, factor et les autres acteurs du marché et bien entendu les instances publiques.

La pertinence de nos actions est également soutenue par les bouleversements juridiques et législatifs qui pèsent et encadrent notre profession. Cette évolution juridique et des normes nous contraignent à une plus grande vigilance. L'avenir de nos cabinets

est directement lié à l'anticipation et à la veille de ces évolutions déjà bien entamées.

Cependant je suis persuadé que le partage de valeurs et de réflexions communes conduira à des solutions pertinentes pour notre profession, comme pour nos clients.

Les courtiers jouent un rôle crucial en tant qu'intermédiaires et experts du marché de l'assurance-crédit. Dans cet esprit, la Commission Assurance-crédit de PLANETE CSCA travaille à accroître la présence de la profession dans le débat public et à veiller aux impacts des textes législatifs et réglementaires. La commission a notamment pour but de mettre en place une veille professionnelle sur les impacts des textes législatifs et réglementaires et d'échanges avec tous les acteurs du risque client : assureurs crédit, factors, crédit manager, ou encore experts-comptables.

L'assurance-crédit reste certes une branche de l'assurance méconnue mais son poids et son impact pour l'économie sont considérables. Les courtiers, au travers de PLANETE CSCA, doivent par leur expérience quotidienne et leur représentativité, porter un dialogue terrain plus présent et constructif. La collaboration et le partage d'informations avec toutes les parties prenantes sont essentiels pour trouver des solutions pertinentes, garantir l'activité des entreprises et renforcer l'image de la profession. ●

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

LE PALMARÈS DES TROPHÉES PLANETE CSCA

Le 6 juin dernier à l'occasion de la 2^e édition du Onze bis, le festival du courtage d'assurances, PLANETE CSCA a révélé le palmarès national 2024 de ses Trophées.

Les Trophées PLANETE CSCA récompensent chaque année les meilleurs partenaires des courtiers. Ils sont déterminés à la suite du vote des courtiers adhérents au syndicat. Ils se composent à la fois d'une remise dans les neuf collèges régionaux du syndicat et d'une cérémonie nationale.

Ce rendez-vous attendu par la profession représente la qualité de la relation construite entre les courtiers adhérents de PLANETE CSCA et leurs partenaires assureurs.

CATÉGORIE IARD • MARCHÉ DES ENTREPRISES • DISTRIBUTION MULTICANAL

1^{ER} • AXA

2^E • ALLIANZ

3^E • GENERALI



Jean-Luc Montané
Directeur Assurances IARD
Entreprises, AXA France

“

Toutes les équipes d'AXA France se joignent à moi pour vous remercier, partenaires courtiers, pour la reconnaissance que vous nous portez une nouvelle fois au travers de ce trophée. Vous pouvez compter sur notre engagement dans la durée pour continuer à gagner votre préférence et proposer les meilleures solutions d'assurance à vos clients.

CATÉGORIE IARD • MARCHÉ DES ENTREPRISES • DISTRIBUTION COURTAGE

1^{ER} • QBE

2^E • AIG

3^E • CHUBB



Christine Pujo
Directrice commerciale, QBE

“

Nous sommes fiers d'avoir été désignés comme Meilleur Partenaire IARD France 2024. C'est une grande joie de décrocher une première place quand ce sont des courtiers qui remettent le prix. Et c'est aussi une belle marque de reconnaissance pour tous les collaborateurs de QBE France qui ont contribué à ce succès. Bravo à eux et merci aux courtiers !

CATÉGORIE IARD • MARCHÉ DES PARTICULIERS & PRO • DISTRIBUTION MULTICANAL

1^{ER} • GENERALI

2^E • AXA

3^E • ALLIANZ



Hervé Brunie
Directeur commercial courtage
IARD, Generali

“

Nous sommes ravis d'avoir remporté, pour la quatrième année consécutive, ce trophée 2024. Ce prix récompense toutes les équipes de Generali qui œuvrent quotidiennement auprès de nos courtiers.

Le segment des Particuliers et des Professionnels est essentiel : nous continuerons à investir et à renforcer la dynamique du courtage IARD pour nos partenaires.

CATÉGORIE IARD • MARCHÉ DES PARTICULIERS & PRO • DISTRIBUTION COURTAGÉ

1^{ER} • AIG

2^E • SADA ASSURANCES

3^E • LE FINISTÈRE ASSURANCE

ASSURANCE DE PERSONNES • MARCHÉ DES ENTREPRISES • DISTRIBUTION MULTICANAL

1^{ER} • SWISS LIFE

2^E • AXA

3^E • GENERALI

ASSURANCE DE PERSONNES • MARCHÉ DES PARTICULIERS & PRO • DISTRIBUTION MULTICANAL

1^{ER} • SWISS LIFE

2^E • GENERALI

3^E • ABEILLE ASSURANCES



Pierre François
Directeur général, SwissLife
Prévoyance et Santé

“

Au-delà de cette nouvelle distinction – qui est gage de qualité de nos solutions et qui reflète l'excellent travail des directions concernées de Swiss Life France, j'aimerais souligner l'importance de bien appréhender les problématiques du courtage et notamment les attentes des courtiers au-delà du simple accompagnement commercial et ce, pour une meilleure proximité.

ASSURANCE DE PERSONNES • MARCHÉ DES ENTREPRISES • DISTRIBUTION COURTAGÉ

1^{ER} • VERALTI

2^E • REPAM

3^E • ALPTIS

ASSURANCE DE PERSONNES • MARCHÉ DES PARTICULIERS & PRO • DISTRIBUTION COURTAGÉ

1^{ER} • VERALTI

2^E • AFI ESCA

3^E • REPAM



Julien Garo
Directeur commercial,
Veralti Courtage

“

VERALTI Courtage a été plébiscité par les courtiers adhérents de PLANETE CSCA en tant que Meilleur partenaire en assurances de personnes Entreprises & Particuliers – TNS. Fierté et reconnaissance de remporter 2 trophées nationaux PLANETE CSCA récompensant ainsi l'accompagnement de nos inspecteurs et l'implication de nos équipes aux côtés de nos courtiers !

RISQUES SPÉCIAUX

1^{ER} • ALBINGIA

2^E • HELVETIA

3^E • CFDP



Valentine de Lasteyrie
Directrice générale Albingia

“

Cette belle distinction vient récompenser le modèle unique d'Albingia et ses fondamentaux : la multi-spécialité, l'indépendance, la proximité, l'agilité et l'humain. Elle marque aussi surtout la relation de confiance que nous entretenons année après année avec nos partenaires courtiers. Et au nom de toutes les équipes d'Albingia je les en remercie.

PARTENAIRE DÉLIVRANT LA MEILLEURE QUALITÉ DE SERVICES EN CAS DE SINISTRES

1^{ER} • AXA

2^E • GENERALI

3^E • ALLIANZ

PARTENAIRE APPORTANT LA MEILLEURE QUALITÉ DE SERVICE EN MATIÈRE TECHNOLOGIQUE

1^{ER} • AXA

2^E • GENERALI

3^E • ALLIANZ

PARTENAIRE COUP DE CŒUR

AXA



Frédéric Serres
Directeur Développement et
Distribution Courtage AXA France

“

Nous sommes heureux et très fiers de ce Trophée Coup de Cœur que nous recevons pour la 1^{re} fois au niveau national. Ce coup de cœur, c'est le petit truc en plus dans la relation. Ce petit truc qui fait qu'on s'écoute, qu'on se parle et qui crée la confiance pour travailler en partenariat. Merci à nos partenaires courtiers pour cette marque de confiance et merci aux équipes d'AXA pour leur engagement.

helvetia.fr

**Assureur
spécialiste.
Risques
d'entreprise.**
 **Helvetia.**

simple. clair. helvetia 
Votre assureur suisse



Rendez-vous sur
helvetia.fr

ONZE BIS FESTIVAL

LE FESTIVAL DU COURTAGE D'ASSURANCES S'INSTALLE !



UNE OPPORTUNITÉ POUR LES COURTIERS D'ASSURANCES

Le 6 juin dernier s'est déroulée la 2^e édition du Onze bis, le festival du courtage d'assurances, co-organisé par PLANETE CSCA et Seroni à la Felicità. Une nouvelle édition couronnée de succès et qui permet d'installer l'événement dans le paysage événementiel du secteur.

Cette deuxième édition a ainsi rassemblé 965 professionnels de l'assurance, dont 73 % de courtiers... Une participation en hausse de 35 % par rapport à la 1^{re} édition de 2023.

L'ADN du Onze bis, le festival du courtage d'assurances se compose d'une dose d'originalité, d'une once d'efficacité, d'une mesure de convivialité et d'une portion de business. Une recette qui a permis aux courtiers, aux compagnies d'assurances et aux partenaires présents de profiter d'une journée dynamique et enrichissante.

Challenges, talks et interviews se sont relayés tout au long de la journée permettant à chacun de prendre connaissance des nouveautés du secteur et des enjeux de la profession. En point d'orgue de la journée, un nouveau temps fort a été proposé aux participants : le Late Show : courtiers et assureurs, taillés de près ! À la manière des talk-shows américains, Thierry Gouby de News Assurances Pro et Benoît Martin de La Lettre de l'Assurance ont accueilli pour une interview sans tabous tour à tour : Bertrand de Surmont, Président de PLANETE CSCA, Eric Maumy, Président du groupe April, Florence Lustman, Présidente de France Assureurs, Martin Landais, Sous-directeur assurances à la Direction générale du Trésor et Jean-Laurent Granier, PDG de Generali France.

Après la remise des Trophées nationaux de PLANETE CSCA (voir page 13), le festival s'est poursuivi autour d'un cocktail et d'une soirée dansante pour les plus motivés. Dès le lendemain, les équipes de PLANETE CSCA et de Seroni se sont remises au travail pour préparer la troisième édition avec l'envie de vous faire vivre à nouveau une expérience unique. Alors réservez dès maintenant votre 5 juin 2025 pour nous rejoindre à la Felicità ! ●



53 PARTENAIRES



965 PRÉSENTS, DONT 73 % DE COURTIERS



1 325 PROFESSIONNELS INSCRITS



Accédez au site du Onze Bis festival via le QR code

PAROLES DE COURTIERS

JE TROUVE QUE C'EST UN TRÈS BEL ÉVÈNEMENT ET TRÈS IMPORTANT POUR LA CONFRATERNITÉ AU SEIN DE NOTRE PROFESSION.



THE LATE SHOW ÉTAIT PARFAITEMENT PARFAIT, DRÔLE, PERTINENT AVEC DES INTERVENANTS DE GRANDE QUALITÉ.

ON PEUT VRAIMENT DIRE QUE L'ON A RETROUVÉ UNE **QUALITÉ D'ÉCHANGES DE TRAVAIL ET DE CONVIVIALITÉ DIGNES DE NOTRE PROFESSION** ET QUE NOUS N'AVIONS PLUS DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES



LES RETOURS DES COURTIERS PRÉSENTS SONT ENTHOUSIASTES. **DYNAMIQUE, ATYPIQUE ET CONVIVAL** SONT LES ADJECTIFS QUI REVIENNENT LE PLUS SOUVENT.

UNE TRÈS BELLE ÉDITION AVEC DES PITCHS PERCUTANTS DE SOCIÉTÉS INNOVANTES, EN PARTICULIER DANS LE SECTEUR DE LA CYBER ASSURANCE. MERCI AUX ORGANISATEURS ET À TOUS NOS PARTENAIRES !

PAROLES DE PARTENAIRES

BRAVO POUR CET ÉVÈNEMENT ALLIANT EFFICACEMENT **CONVIVIALITÉ ET EXPERTISES**



LE ONZE BIS, LE FESTIVAL DU COURTAGE D'ASSURANCE ? **UNE VRAIE BOUFFÉE D'OXYGÈNE DANS LE PAYSAGE DE L'ASSURANCE !** UN ÉVÈNEMENT ATYPIQUE QUI CHANGE LES HABITUDES. DES RDV BUSINESS, DES PITCHS, DES INNOVATIONS ET BEAUCOUP D'ÉCHANGES ENTRE COURTIERS, ASSUREURS ET PRESTATAIRES DE SERVICE.

UN ÉVÈNEMENT CLÉ POUR LES PROFESSIONNELS DU COURTAGE.



L'ASCENSION D'UN COURTIER, DE LA FORMATION À L'ENTREPRENEURIAT

**Entretien
avec**



Marie Lopez
Dirigeante de NOVAE Courtage

Un début prometteur

En 2022, après une carrière florissante, j'ai eu l'opportunité de prendre de nouvelles fonctions en qualité de directrice des opérations dans un cabinet parisien, j'ai ressenti le besoin de renforcer mes compétences dans des domaines stratégiques tels que la conformité et les RH. Cette nécessité m'a conduit à intégrer l'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances de PLANETE CSCA et de l'Université Paris-Dauphine PSL, un programme intensif qui a débuté en juin de cette même année.

L'opportunité de suivre cette formation a été validée par les dirigeants de mon cabinet, qui ont reconnu l'importance de ces nouvelles compétences pour le développement de l'entreprise. Le cursus, s'étalant sur 18 mois, comportait environ trois jours de formation en présentiel par mois, complétés par des travaux à réaliser chez soi.

Une formation transformative déclencheur de l'entrepreneuriat

Faire partie de la première promotion de ce programme a été une expérience enrichissante.

Et début avril 2024, après avoir reçu mon diplôme, j'ai entrepris une réflexion sur mon avenir professionnel. Le cursus de Dauphine, en plus de m'avoir apporté un bagage solide de connaissances, m'a donné la confiance nécessaire pour envisager la création de mon propre cabinet. Cette

décision, bien que naturelle, était également un défi personnel, conforté par les compétences acquises et les encouragements reçus tout au long de la formation.

L'Executive Master Dirigeant courtier d'assurance de PLANETE CSCA et de l'Université Paris-Dauphine PSL allie les enjeux du management et de la conformité

Le programme couvre de nombreux aspects du métier de courtier, notamment la conformité, la gestion des ressources humaines et les aspects comptables. La formation va au-delà de la simple technique d'assurance, touchant à des problématiques essentielles mais souvent sous-estimées, comme le management moderne. Manager une équipe de jeunes professionnels aujourd'hui nécessite une compréhension approfondie des nouvelles dynamiques de travail et des attentes différentes des générations précédentes.

En tant que petite structure de courtage, notamment à Paris, il est crucial de fidéliser ses collaborateurs malgré la concurrence des grandes compagnies offrant des salaires plus attractifs. Le cursus de Dauphine m'a permis d'acquérir des outils pratiques pour renforcer l'engagement de mon équipe, au-delà des simples compensations financières.

Expériences partagées et leçons apprises

Un des aspects les plus enrichissants de la formation a été les échanges entre professionnels.

Ces échanges ont permis de confronter des problématiques réelles, souvent inattendues, et d'apprendre des solutions mises en place par d'autres professionnels. Ces discussions étaient cruciales pour comprendre comment naviguer dans des situations de crise, renforçant ainsi notre résilience en tant que dirigeants.

L'importance des échanges constructifs dans la formation

Un autre aspect positif du programme de formation est le volume d'échanges entre les participants. Les professeurs ont eu l'intelligence d'intégrer la réalité du métier des étudiants dans leur enseignement, rendant ainsi la formation extrêmement pertinente. Cela a transformé les sessions en véritables discussions interactives où chacun pouvait apporter son expérience personnelle et recevoir des réponses concrètes des autres.

Un apprentissage par l'expérience partagée

Un exemple notable de cette dynamique est illustré par une situation où un des participants a partagé une expérience difficile vécue au travail. Lorsque cette expérience a été discutée en classe, le professeur a reconnu la dureté de la situation et a aidé à trouver des solutions. Ce type d'interaction a rendu le cursus non seulement instructif mais aussi profondément personnel et engageant.

La continuité des relations professionnelles post-formation

Au-delà de la formation, les liens créés entre les participants ont perduré. Un réseau solide et actif s'est formé, où chacun peut solliciter de l'aide ou des conseils sur des sujets variés. Par exemple, lors de ma réflexion sur la création de mon cabinet, j'ai eu l'occasion d'échanger avec plusieurs consœurs/ confrères sur leur expérience de l'entrepreneuriat. Cela a été très enrichissant pour moi. Quand j'ai eu défini ma short-list pour le nom de mon cabinet, je leur ai également soumis pour vote et bien entendu NOVAE Courtage est arrivé en tête des scrutins. Cette entraide professionnelle continue est un véritable atout.

La création du cabinet : une réflexion et une préparation minutieuse

Forte de ce nouveau bagage et d'une profonde réflexion, j'ai donc pris la décision de créer mon cabinet et j'ai choisi de suivre une formation complémentaire en entrepreneuriat pour me conforter dans mes choix. Cette formation d'un mois,

suivie à plein temps, m'a permis de valider mon business model et de me préparer efficacement.

S'entourer de professionnels

J'ai aussi fait appel à des professionnels pour m'accompagner, notamment un expert-comptable, le cabinet FNC à qui j'ai délégué les aspects purement administratifs de la création et de la domiciliation de l'entreprise. Cela m'a permis de me concentrer sur d'autres points cruciaux comme le choix d'un CRM adapté. Lors du Digital Courtage Tour, j'ai d'ailleurs rencontré plusieurs fournisseurs et choisi celui qui comprenait le mieux mes besoins en matière de conformité et de gestion, en l'occurrence Bel'Air. C'est important dès le départ de pouvoir s'entourer de partenaires fiables à tous les niveaux.

L'importance de la technologie et de l'IA

La technologie et l'intelligence artificielle ont joué un rôle crucial dans la mise en place de mon cabinet. J'ai utilisé des outils comme ChatGPT et Gemini pour créer ma charte graphique et mon logo. Ces outils m'ont permis de gagner du temps et d'obtenir des résultats professionnels sans avoir à faire appel à des services externes coûteux.

En somme, la formation et l'expérience partagée avec mes collègues ont été des éléments clés dans la réussite de la création de mon cabinet. Le soutien continu de ce réseau et de ma famille, combiné à une utilisation judicieuse de la technologie, m'ont permis de démarrer mon entreprise sur des bases solides et de me concentrer sur ce qui compte vraiment : le capital humain et les assurances de personnes.

Le défi et la passion de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat demande un engagement intense et une charge de travail importante. Cependant, travailler pour son propre projet apporte une satisfaction et une énergie différentes de celles obtenues en travaillant pour un employeur. Même si j'ai eu des emplois passionnants dans le passé, le fait de développer et de concrétiser ma propre vision me motive davantage, même si cela implique de longues heures de travail.

Conclusion

La création de NOVAE courtage est le résultat d'une réflexion approfondie, d'une formation continue et d'une utilisation stratégique des technologies modernes. Mon réseau professionnel, mon expertise technique et mon engagement envers le capital humain sont les piliers de cette entreprise. En tant qu'entrepreneure, je suis déterminée à offrir des services de qualité, axés sur la satisfaction des besoins spécifiques de chaque client, tout en contribuant positivement au secteur des assurances de personnes. ●

Executive Master
Dirigeant Courtier d'assurances

Donnez une nouvelle impulsion à votre carrière !

Bac +5

Diplôme d'université

43 jours

répartis sur 18 mois

2 à 3 jours

par mois

7 modules

de compétences clés

Inscrivez-vous !

prochaine promotion : mars 2025

LA VISION DU COURTAGE



Jean-François Cousin
dirigeant du cabinet d'assurances Cousin
dans le Pas-de-Calais.

Rencontre avec Jean-François Cousin, dirigeant du cabinet d'assurances Cousin dans le Pas-de-Calais. Jean-François est par ailleurs Président du collège Nord de PLANETE CSCA et a été élu en juillet Président délégué du syndicat.

Quelle a été votre 1^{re} rencontre avec le courtage d'assurances ?

Je suis, si l'on peut dire, tombé dans la marmite tout petit car mon père était lui-même courtier d'assurances. J'ai compris très jeune en quoi consistait son travail et j'ai assez rapidement ressenti que travailler dans le monde de l'assurance pourrait me plaire. J'ai intégré le cabinet il y a maintenant 30 ans et j'ai travaillé aux côtés de mon père pendant plusieurs années avant de prendre sa suite en 2016, un « tuilage » indispensable selon moi.

30 ans plus tard, je reste convaincu d'avoir fait le bon choix de carrière. L'indépendance et l'autonomie qu'apportent le métier de courtier me sied pleinement et je suis fier d'être le mandant de mes clients pour les accompagner dans la gestion de leurs risques. Mon cabinet comprend 4 collaborateurs et nous avons deux points de vente sur le département. Nous travaillons en particulier sur les risques des TNS mais nous accompagnons aussi des PME et des particuliers, à la fois en assurance de personnes et en IARD.

Être courtier, pour moi, c'est essayer d'apporter à nos clients actuels et futurs des solutions personnalisées pour la couverture de leurs risques. C'est créer la rencontre entre notre client et un assureur, c'est-à-dire si je vais au bout de ma pensée, au-delà des garanties répondant aux risques, de faire correspondre la personnalité de mon client et de ses besoins avec celle de l'assureur que je lui conseille.

Que diriez-vous à un jeune pour le convaincre de rejoindre le courtage d'assurances ?

Je lui dirai de ne pas s'arrêter à la première image véhiculée par le monde de l'assurance : des hommes et des femmes en costume / tailleur, travaillant dans un bureau. Dans notre métier, il y a mille métiers. Il n'a pas conscience de tout ce que l'on peut faire comme carrière dans le domaine de l'assurance, et en particulier dans le courtage. C'est un beau métier alliant expertise, diversité des missions, entrepreneuriat et contact humain. L'humain est central ; je ne suis jamais plus heureux que quand je suis en clientèle. C'est là où je fais mon vrai métier.

Je lui dirai aussi avec le recul de ne pas faire comme moi qui ai rejoint le cabinet familial dès ma sortie d'études. Car je ne connais finalement que ce modèle. Il est important d'aller s'ouvrir à d'autres types de structures : grand cabinet de courtage, assureur, etc. pour élargir sa vision du métier et du secteur et son expérience.

Un autre conseil que j'aimerais lui donner c'est de ne pas être généraliste mais plutôt de se spécialiser dans un domaine de l'assurance : la décennale, l'épargne, le cyber, etc. Je lui dirai finalement « Deviens un top dans un domaine qui va t'éclater », car j'ai le sentiment que la spécialisation est plus en plus recherchée aujourd'hui.



Je ne suis jamais plus heureux que quand je suis en clientèle. C'est là où je fais mon vrai métier.

En fin d'année dernière, votre département, le Pas-de-Calais, a été fortement touché par des inondations. En tant que courtier, comment avez-vous vécu cette catastrophe ?

J'ai beaucoup appris de cette période. Nous avons fait notre métier : être réactif dès les premières heures pour déclarer les sinistres puis accompagner nos clients dans le suivi des dossiers. Mais face à la détresse des gens, il a fallu faire plus et en toute sincérité je n'y étais pas préparé. J'ai été courtier bien sûr mais j'ai été aussi « psychologue » et parfois même un peu « assistant social », en écoutant ces hommes et ces femmes qui avaient tout perdu et ne savaient plus quoi faire. Ils avaient besoin que quelqu'un soit à leurs côtés pour les rassurer, les guider, trouver des solutions concrètes dans cette situation difficile et pas seulement pour déclarer leur sinistre. C'est là que la proximité, chère à notre profession, a pris tout son sens, je me devais d'être avec eux et de combiner à mon expertise assurantielle, des qualités humaines d'écoute et de compréhension. J'ai passé toute cette période les bottes aux pieds, à venir à la rencontre de mes clients, les rassurer et être là à chaque étape. Cela a été une vraie leçon pour moi.

Que peut apporter le courtage au monde économique d'aujourd'hui et de demain ?

Le courtage a un rôle primordial à jouer dans la recherche de solutions assurantielles sur des sujets très concrets comme les collectivités territoriales.

Sur ce sujet, nous avons par exemple un double apport : faire de la pédagogie vis-à-vis des élus d'un côté et faire remonter la réalité du terrain auprès des assureurs et travailler conjointement pour faire évoluer les garanties.

Par ailleurs, nous devons expliquer sans cesse à nos clients en quoi le courtage est un gage de protection du consommateur. La pluralité des intervenants dans l'assurance permet une saine concurrence tant pour la diversité des offres que pour leur tarif. Si nous devions arriver à une situation de monopole ce serait extrêmement grave pour le consommateur en amenant notamment des situations de non-couverture d'un risque. Le courtier est mandaté par son client et place toujours les intérêts de celui-ci en priorité.

Un dernier mot ?

Oui, j'ai envie de m'adresser aux courtiers qui ne sont pas encore adhérents à PLANETE CSCA. Ne pas rejoindre le syndicat, c'est se priver de l'accompagnement et des nombreuses ressources mises à disposition et c'est mettre en péril son activité. Demain encore plus qu'aujourd'hui la conformité sera l'alpha et l'oméga pour pouvoir exercer la profession. Rester isolé dans ce contexte, c'est se mettre en danger, alors adhérez ! ●

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