

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole du Président

Chers adhérents,

À l'approche des fêtes de fin d'année, les membres du comité directeur PCSCA Grand Ouest se joignent à moi pour vous souhaiter un très joyeux Noël ainsi qu'une fin d'année pleine de bonheur, de sérénité entourée de vos proches.

Au-delà de ces vœux chaleureux, il est temps d'aborder un sujet essentiel pour notre secteur : la cyberrésilience des cabinets de courtage en assurances. À l'ère du tout numérique, nous sommes témoins d'une évolution majeure dans la manière dont nous exerçons nos activités. Les outils numériques, indispensables pour offrir des services rapides et personnalisés, exposent également nos entreprises à des cyber-risques croissants.

Investir dans des mesures de sécurité renforcées, sensibiliser nos équipes aux meilleures pratiques et se doter de plans de réponse en cas d'incident sont des étapes essentielles pour protéger non seulement nos structures, mais également nos clients, qui nous confient chaque jour des informations d'une grande valeur.



Laurent Devorsine
Président PLANETE CSCA
Grand-Ouest

C'est là que le Tech Radar entre en jeu.

Ce guide pratique d'une quarantaine de pages est un outil incontournable pour chaque courtier souhaitant renforcer sa cyberrésilience.

En mettant en lumière la vulnérabilité de nos cabinets à travers des retours d'expérience concrets, le Tech Radar permet de mieux comprendre les risques encourus et leurs impacts potentiels, notamment financiers. Ce guide a été conçu pour sensibiliser les courtiers aux bonnes pratiques et leur fournir une feuille de route adaptée, avec des conseils et des estimations de coûts selon la taille de l'entreprise. L'objectif est simple : amener progressivement chaque cabinet à améliorer sa sécurité en adoptant les bons gestes et en impliquant l'ensemble des collaborateurs dans cette démarche de progrès.

Alors que nous clôturons cette année, faisons de la cyberrésilience une priorité collective pour nos cabinets de courtage. Chaque initiative et chaque engagement comptent pour protéger nos entreprises et renforcer la confiance de nos clients dans un environnement numérique de plus en plus exigeant.

Confraternellement,

Événement

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



LA SOIRÉE DU COURTAGE GRAND OUEST, suite et fin !

Le 12 septembre dernier les courtiers du Grand Ouest se sont retrouvés au Palace à Nantes pour leur soirée de rentrée, en compagnie de leurs partenaires assureurs. Avant de partager un moment convivial, les participants ont pu écouter Philippe Dessertine leur partager sa vision sur l'avenir de l'assurance et du courtage.

Laurent Devorsine, président du collège Grand Ouest a ainsi retenu trois enseignements de cette intervention que nous vous livrons ici.

En premier « Small is Beautiful ». Les (r)évolutions à venir (technologiques, environnementales, financières, sociales) vont avoir un impact considérable sur l'ensemble des organisations. Il va falloir en permanence évoluer et s'adapter. Les grandes organisations, telles des dinosaures, ne sont certainement pas les mieux placées pour survivre dans un tel environnement. Au contraire, les petites entreprises, agiles, spécialisées, ont toutes les armes pour surmonter ces changements.



En deuxième, la logique de fédération. Le « Small is beautiful » a un défaut. Les petites entreprises n'auront pas la capacité, seules, de réaliser les investissements massifs nécessaires aux évolutions des années à venir (IA, Blockchain, Règlementation, Digitalisation ...). Il appartient donc aux courtiers de se regrouper pour investir ensemble et défendre leurs intérêts. Cela tombe bien, les solutions sont déjà là car PLANETE CSCA et EDICourtage servent déjà ces desseins. Il vous appartient, collectivement, de vous engager au développement de ces organisations.

Enfin, la transparence et la facturation. Les courtiers ont, collectivement, toujours beaucoup de mal à parler de leur rémunération (en tant

que courtier) et fonctionnent généralement au « forfait » en termes de prestations de service. Deux erreurs majeures selon Philippe Dessertine. Les courtiers doivent systématiser cette pratique de la transparence qui passera avant tout par une pédagogie de leur valeur ajoutée et une facturation de l'ensemble des prestations que nous réalisons pour nos clients.

Comme nous l'avons fait dans le précédent numéro, nous avons souhaité donner à nouveau la parole aux partenaires de la soirée. Comme à Philippe Dessertine, nous leur avons demandé : **« Dans 10 ans, quel sera le rôle du courtier d'assurances, selon vous ? ».**

Nous vous laissons découvrir leur réponse.



CFDP

« La digitalisation toujours plus importante de la société et l'arrivée de l'IA bousculent notre secteur d'activité. Toutefois, ces nouvelles technologies, en supprimant notamment les tâches administratives et répétitives, permettront aux courtiers de se concentrer davantage sur le conseil et l'accompagnement de leurs clients, elles ne les remplaceront pas. Notre intime conviction chez CFDP est que le courtier sera résolument humain dans 10 ans. »



Stoik

« Dans 10 ans, avec un marché multiplié par 7 et une prise de conscience accrue des risques cyber, le courtier jouera un rôle essentiel en créant une synergie entre assurance et cybersécurité. Son expertise tant sur le volet gestion que sur celui de la couverture d'assurance sera renforcée, rendant son rôle d'accompagnement et de conseil encore plus central. »



Courtisan

« Dans 10 ans, les courtiers de proximité joueront un rôle essentiel. L'approche personnalisée et les services offerts seront clés. Les attentes des assurés ne cesseront d'augmenter, surtout lors des sinistres. C'est là que Courtisan prend tout son sens, en permettant aux courtiers d'offrir un tout nouveau service à travers une approche personnalisée. »



- **POUR NE MANQUER AUCUN ÉVÉNEMENT À VENIR DANS VOTRE COLLÈGE OU AILLEURS**
- **POUR ÊTRE AU COURANT DES DERNIÈRES ACTUALITÉS DE LA PROFESSION**
- **POUR ACCÉDER À VOTRE ESPACE ADHÉRENT ET SA BASE DOCUMENTAIRE**
- **POUR RETROUVER L'OFFRE DE SERVICES DE VOTRE SYNDICAT**



RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE INTERNET



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

AÉSIO mutuelle lance une nouvelle offre santé pour les Pros :

Co-construite avec des Pros, elle répond à leurs attentes et besoins spécifiques en matière de protection sociale, avec notamment :

- 5 niveaux de garanties évolutifs.
- Un forfait solidaire en cas de pathologies lourdes ⁽¹⁾.
- La prise en charge partielle de l'abonnement sportif ⁽²⁾.
- Des prestations d'assistance spécifique : aide aux déplacements en cas d'immobilisation, soutien psy...
- Une prise en charge de nombreuses médecines douces et un forfait automédication.

Plus d'infos, contactez-nous :

courtage@aesio.fr ou sur partenaire.aesio.fr