

La parole du Président

**Cher Confrère,
Cher Ami de la profession,**

Notre newsletter régionale a pris un nouvel essor en étant désormais insérée sous forme de cahier régional au sein de la nouvelle Revue du Courtage nationale.

Cette évolution s'inscrit dans le processus d'uniformisation de notre syndicat.

Nous démarrons la période la plus sensible de l'année ; la période des renouvellements et ce dans un contexte sanitaire et économique plus qu'incertain.

Les intermédiaires que nous sommes, vont devoir expliquer à des clients exsangues économiquement que leurs primes d'assurance vont augmenter...

Les assureurs ont également démarré un travail de relecture et de renégociation des contrats afin de supprimer toutes les clauses jugées ambiguës. C'est du travail supplémentaire qui s'ajoutera à une fin d'année d'ordinaire déjà très chargée.... Et qui créera une déstabilisation relationnelle supplémentaire.

Un beau casse-tête en perspective.

Nul doute que les relations que nous entretenons avec les assureurs vont être tendues.

Et c'est là que le syndicat, fort, uni représentatif et régionalisé, prend tout son sens.

Nous avons, en AURA, maintenu le dialogue avec nos délégations régionales durant toute la période du confinement.

Pas une semaine sans une visio avec telle ou telle compagnie.

Pas une semaine sans une visio de votre comité directeur régional.

Ce relationnel fort nous sera, n'en doutons pas, extrêmement utile dans les mois qui viennent.

Faites-nous remonter les problèmes que vous rencontrez ; ne restez pas seul face à une situation qui peut être compliquée.

Nous sommes à vos côtés et toujours disponibles au téléphone pour un conseil ou une écoute.

Nos représentants nationaux bataillent au quotidien pour que notre modèle de distribution ne soit pas victime de distorsion de concurrence.

“ *Et c'est là que le syndicat, fort, uni représentatif et régionalisé, prend tout son sens...* ”

Malgré l'annulation de nos événements régionaux et nationaux, sachez que vos représentants sont là, qu'ils travaillent et qu'ils sont à votre écoute.

Le Tour des Régions qui s'est tenu de façon numérique a montré de par son succès d'audience, la nécessité pour notre syndicat de communiquer et de rester au plus près de nos préoccupations quotidiennes.

La crise sanitaire n'affectera pas les liens qui nous unissent.

Enfin, je vous invite à découvrir le tuto sur l'utilisation de notre nouveau site internet qui fourmille d'informations extrêmement pertinentes et utiles.

À très vite. 



Patrick Ginnet
Président PLANETE CSCA Rhône-Alpes Auvergne

LE COURTIER
AU CŒUR



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 bientôt 60 ans, les équipes expertes et passionnées les accompagnent partout en France en leur apportant des solutions sur mesure.

albingia.fr

Interview



PAROLE D'EXPERT

L'interview de Marc Gillard

Délégué Régional d'Helvetia Rhône-Alpes-Auvergne

Propos recueillis par Céline Meslier.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous êtes Délégué Régional d'Helvetia pour Rhône-Alpes-Auvergne. Quel a été votre parcours ?**

[**Marc Gillard**] Cela fait plus de 20 ans que je travaille dans l'assurance des risques marine, transport et IARD.

J'ai pris en main la Délégation Régionale de Lyon il y a 10 ans.

Helvetia France, 2^e assureur français des risques maritime et transport, est aujourd'hui une compagnie spécialisée sur les risques d'entreprise. Notre organisation se base sur un maillage du territoire français grâce à des délégations composées d'équipes de souscription, de production et de gestion de sinistres, dotées de seuils de décision qui leur permettent de répondre efficacement à leurs interlocuteurs. Cette proximité

est un gage de réactivité auprès des intermédiaires d'assurances et des clients.

Depuis 2015, Helvetia France élargie chaque année sa gamme de garanties avec la création de nouvelles offres IARD. Ce développement stratégique est conforme à notre ambition qui est de répondre toujours davantage aux besoins et aux attentes de nos courtiers et clients en termes de couvertures de risques dédiées aux entreprises.

Le confinement n'a pas stoppé cette stratégie de développement et de diversification, ni dégradé la qualité de notre service.

En effet, les plus de 300 collaborateurs d'Helvetia en France étant, de longue date, équipés en PC portables, nous avons pu répondre présents dès le 16 mars ce qui a été fortement apprécié des courtiers et des assurés. Nous sortons de cette crise avec des liens renforcés

et la certitude que notre positionnement comme acteur de proximité est gagnant-gagnant.

De plus, nous avons continué à recruter partout en France.

Au sein de la délégation lyonnaise nous avons accueilli le 1^{er} avril une collaboratrice souscriptrice senior pour la branche Flotte Automobile. Nous avons aussi intégré un souscripteur senior en Risques Techniques en provenance de notre délégation parisienne. Nous avons deux recrutements en cours sur le développement des activités IARD pour la délégation lyonnaise.

Enfin, en 2020, au 1^{er} juin, Helvetia France a lancé une RC Professionnelle et une RC Générale. En 2021, au 1^{er} janvier, la RC Flotte Automobile viendra encore enrichir notre gamme entreprise.

Notre offre en RC Flotte Automobile cible les entreprises de transport dont la flotte est constituée de 25 moteurs et 50 cartes grises maximum, ce qui concerne 80 % du marché. Les résultats techniques sur ce segment étant très tendus, nous souhaitons proposer une offre à notre clientèle tout en préservant la pérennité de notre compagnie.

[LNRC] **Comment votre Délégation régionale est-elle organisée aujourd'hui dans le contexte post-covid ?**

[**Marc Gillard**] Après la date du 11 mai, nous avons organisé le retour dans les locaux, tout d'abord dans la limite de 50 %

des effectifs. J'ai découvert avec fierté que tous nos collaborateurs voulaient revenir, et nous avons fonctionné par roulement. Depuis le 13 juillet, le présentiel est redevenu la norme, avec le respect des gestes barrières et le port du masque dans les circulations et réunions. Nous avons également repris l'accueil des courtiers dans les règles de distanciation physique.

Je qualifierai ce printemps 2020 d'expérience originale. Cette période inédite nous a permis de remettre en perspective nos méthodes de travail. Si nous travaillons à augmenter l'accès au télétravail, le besoin des collaborateurs d'être ensemble dans les locaux est palpable. Ces bouleversements inattendus nous ont donné des idées, et nous en tirerons un bénéfice. Chez Helvetia, nous avons une attention toute particulière pour la Qualité de Vie au Travail. Je suis convaincu que nous pouvons continuer à optimiser en tirant les leçons de ces derniers mois. Nous avons la chance de faire partie d'un groupe solide, qui investit pour son avenir et qui se développe. Helvetia s'appuie pour cela sur son capital humain en mettant tout en œuvre pour maintenir la motivation de ses salariés.


[LNRC] **Comment abordez-vous la dernière partie de l'année 2020 ?**

[**Marc Gillard**] 2020 sera une bonne année pour Helvetia et tout particulièrement pour notre délégation régionale de Lyon. La rentrée va être une période intéressante pour le

renouvellement des affaires. À ce jour, personne n'a une vision très concrète de ce qui va se passer. Pour ma part, je suis confiant sur la capacité d'Helvetia à tirer son épingle du jeu, tout en restant vigilant sur la manière dont le marché va se comporter de manière globale, notamment en 2021.

Pendant le confinement, certains clients en détresse ont pris pour cible les assureurs alors que sur le terrain ces derniers étaient justement mobilisés pour répondre aux besoins de la clientèle. Nous avons tous consenti des gestes commerciaux, parfois conséquents, mais cela n'a pas permis d'éteindre l'incendie. Selon moi, ces indemnités non dues contractuellement ont presque contribué à donner une image négative de notre secteur.

Je considère que nous pouvons, et devons, tout dire à un assuré : ce qui est dû, ce qui ne l'est pas, et pourquoi. Nos assurés entendent et comprennent. Dans nos relations avec nos intermédiaires d'assurances, il n'y a pas non plus de secret. C'est pourquoi nous sommes très attentifs aux besoins de nos intermédiaires et pour ce faire, ils plébiscitent clairement notre proximité.

En 2021, la masse assurable va se contracter, mais nous devons rester professionnels, garder la tête froide. L'assurance est un métier au long cours, il serait désastreux de ternir encore l'image de la profession dans son ensemble par un comportement par à-coups que rien ne pourrait justifier... 

HELVETIA RHÔNE-ALPES-AUVERGNE en quelques chiffres

30 collaborateurs

30 millions de chiffres d'affaires

8 000 clients en portefeuille

530 courtiers

8 gestionnaires sinistres,

5 500 dossiers sinistres traités/an

helvetia 

Votre assureur suisse

PAROLE DE COURTIER

L'interview de François Astier

Courtier lyonnais spécialisé en construction et immobilier

Quels changements structurels la crise sanitaire a-t-elle provoqué dans vos organisations ?

Lors de la crise sanitaire, nous avons, comme de nombreux confrères, modifié notre organisation en généralisant le télétravail. Nous avons donc testé notre plan de continuité d'activité en grandeur nature. La facilité et la rapidité avec laquelle nous avons basculé dans cette nouvelle organisation nous a permis de maintenir un service de qualité. La réactivité n'a pas été altérée pendant cette période si particulière. Le maintien de ce service de qualité a contribué au renforcement des liens de partenariat que nous avons déjà avec nos clients.

Quelle est votre vision de la situation économique de vos clients, et plus généralement du territoire, dans les secteurs d'activité sur lesquels vous intervenez ?

Les secteurs de la construction et de l'immobilier sont des secteurs à forte inertie. Nous assurons aujourd'hui des opérations dont les permis de construire ont été délivrés il y a parfois

plus d'un an. L'arrêt de l'activité va être ressenti avec retard et nous pensons que nos clients vont commencer à être impactés à partir du mois de septembre. Le moral des ménages à la rentrée sera déterminant sur l'activité de la promotion immobilière.

Qu'avez-vous mis en place pour répondre à la crise économique qui s'annonce ?

Nous avons fait le choix de nous renforcer au niveau commercial afin de pallier la baisse inévitable des primes en 2021. Nous avons également contacté l'ensemble de nos clients pour connaître leur prévision de chiffre d'affaires 2020 afin de recalculer les cotisations provisionnelles. Cette mesure permet d'alléger la trésorerie de nos clients.

Quelles opportunités avez-vous identifiées pour l'avenir ?

Lors de chaque crise, des acteurs économiques disparaissent et de nouveaux apparaissent avec des concepts inédits. Notre bonne connaissance du secteur de la construction devrait nous aider à les identifier et les accompagner. ■



La Soirée de l'Assurance de Lyon reviendra en 2021 !

Initialement prévu le 30 septembre 2020, cet événement de place est reporté à l'année prochaine. Le Collège Rhône-Alpes-Auvergne de PLANETE CSCA remercie ses partenaires de leur soutien, et toutes les personnes qui se sont impliquées dans l'organisation de cette soirée, et vous donne rendez-vous en 2021 !

Prenez en main le site internet PLANETE CSCA !



Le site internet PLANETE CSCA recense les points juridiques en lien avec les affaires sociales et la formation professionnelle et en lien avec le métier et la conformité, mais également toute l'actualité du syndicat et du courtage d'assurances.

Découvrez nos tutoriels

 youtu.be/_oZkLxhahk4

Notre ambition avec les courtiers Entreprendre l'assurance ensemble

MMA est un expert des risques d'entreprise. Notre engagement : vous proposer un service de qualité et des solutions de gestion de risques et d'assurance performantes. Ensemble, construisons un partenariat solide et durable au service des entreprises.



ENTREPRISE

