



**Matinale d'informations au Collège Occitanie le 15 octobre 2020**

David Verkinder et son Comité directeur ont rassemblé les adhérents du Collège Occitanie le 15 octobre dernier pour une matinée consacrée à la digitalisation des activités du courtage d'assurances, suivie d'un déjeuner avec leurs partenaires. Les interventions de Laurent Perret, Directeur des opérations d'EDICourtage, de Nicolas de Poix, Directeur associé d'Actusite et de Ludovic Daugeron, Responsable juridique Métier & Conformité de PLANETE CSCA se sont succédé, et les partenaires de la manifestation, CarGlass et Sedgwick ont exposé leur actualité aux participants. Cette réunion présentielle, exceptionnelle en 2020, a rencontré un succès mérité et a légitimé le souhait de nombreux professionnels de pouvoir se réunir en face-à-face en 2021. En attendant que cela soit possible, restez masqués !

**CRÉER SON SITE INTERNET : un outil essentiel pour valoriser votre cabinet !**

Le site internet fait partie intégrante de la stratégie commerciale et permet de consolider son réseau. Il améliore l'image professionnelle, suscite l'intérêt, augmente la visibilité du cabinet et aide à convertir les visiteurs en clients.

L'interface du site doit être moderne et épurée pour que l'expérience de la première visite soit simple et agréable. L'ergonomie, la création des rubriques et l'accessibilité des informations doivent être pensées pour faciliter au mieux la navigation. Un



visiteur satisfait aura plus de chance de se souvenir de vous.

Côté contenu, visez un contenu clair et informatif, actualisé régulièrement et adapté à la cible. Définissez dès la première page les différents profils de visiteurs (professionnels/entreprises, particuliers, etc.) pour orienter le visiteur sur l'espace qui lui correspond et pensez à mettre à disposition les contacts du cabinet. Définissez aussi le cœur de métier du cabinet, ses valeurs, son historique, présentez l'équipe en publiant des photos professionnelles, de terrain.

Pour tout connaître sur les bonnes pratiques de la communication digitale, visionnez les replays sur notre chaîne Youtube !

<https://bit.ly/36zAq6B>

Visitez le mini site du Collège Occitanie - Syndicat Planete CSCA [www.planetecsc.fr/syndicat/college-occitanie](http://www.planetecsc.fr/syndicat/college-occitanie)

**La parole du Président**



**Notre priorité pour 2021 est de continuer de servir au mieux les intérêts de nos clients pour une sortie de crise plus rapide.**

**Chères adhérentes, chers adhérents,**

Je tiens tout d'abord à vous présenter mes meilleurs vœux de Bonheur, Santé et Réussite à vous et vos proches et vous souhaiter une bonne année 2021.

L'année 2020 n'aura pas été une année comme les autres, c'est le moins que l'on puisse dire !

La crise sanitaire a en effet bousculé les marchés, révélé des zones d'incertitudes notamment sur les garanties d'assurances, nous a obligés à être encore plus présents et plus proches de nos clients, tout en démontrant notre rôle primordial de conseil Intermédiaire avec des partenaires assureurs se transformant parfois et malheureusement en de simples fournisseurs...

2020 s'est terminée par une période de renouvellements particulièrement tendue en raison des hausses de primes, des avenants de modifications des contrats, notamment de clauses d'exclusion de garanties et de nouvelles restrictions de marché de certaines activités.

Nous devons maintenant nous projeter vers l'avenir, dans un contexte économique difficile, avec comme priorité celle de servir au mieux les intérêts de nos clients pour une sortie de crise plus rapide.

Dans ce contexte, notre organisation professionnelle ne cesse d'être présente et de porter la parole des courtiers auprès de tous les acteurs qui interagissent avec nous (assureurs, superviseur, gouvernement, instances européennes...).

Cette année plus encore, notre syndicat doit être proactif, s'adapter, se réinventer, être à la pointe des technologies et toujours à l'écoute de ses adhérents, tout en tenant compte des restrictions et contraintes toujours présentes au 1<sup>er</sup> trimestre 2021 pour l'organisation de nos manifestations qui restent à ce jour limitées d'un point de vue « présentiel » qui me tient tant à cœur.

L'environnement réglementaire étant en perpétuelle évolution, à défaut de notre réunion d'information trimestrielle habituelle de janvier qui semble compromise, je vous invite à participer aux différents évènements organisés à distance et notamment celui du 22/01 sur le sujet de la résiliation infra annuelle, et aussi bien sûr aux différentes formations

DDA éligibles organisées avec nos partenaires et notamment celle du 27/01 sur le thème des assurances RCMS avec Liberty.

D'importants sujets sont toujours d'actualité et notamment l'évolution des rémunérations et de la fiscalité de notre profession, l'autorégulation du courtage, autant de points primordiaux que nous continuons de défendre et dont nous pourrions discuter lors de nos prochaines rencontres.

Ensemble, relevons les défis de 2021 !  
Bien confraternellement.



David Verkinder  
Président PLANETE CSCA Occitanie

**UN PARTENAIRE DE CONFIANCE DANS VOTRE RÉGION**



**Un groupe solide et reconnu**

**Une équipe dédiée aux entreprises**

**Un pouvoir de décision local**

**Pour plus d'informations, contactez notre équipe au 04 42 16 50 50**

- Cession d'entreprise
- Acquisition d'entreprise
- Levée de fonds
- Conseil stratégique & Ingénierie Financière

Largillière Finance, partenaire privilégié de PLANETE CSCA, accompagne les acteurs du courtage d'assurances dans leurs transmissions et leurs opérations de haut de bilan.

#### CONTACTS :



Nicolas Ibanez - Associé  
n.ibanez@largilliere-finance.com  
Tel : +33 (0)1 46 10 07 96



Jean Christophe Pandolfi  
jc.pandolfi@largilliere-finance.com

## Interview



### PAROLE D'EXPERT

# La proximité chevillée au corps

L'interview d'**Eric Perio**,  
Délégué Régional Atlantique d'Helvetia

Spécialiste depuis de nombreuses années des risques maritime & transport, il expose la stratégie de développement de son entité et le virage progressif d'Helvetia vers l'IARD, dans un contexte 2020/2021 bien spécifique.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous êtes délégué régional Atlantique d'Helvetia. Quelles sont les particularités de cette région ?**

[Eric Perio] La première caractéristique de la délégation régionale Atlantique demeure la taille de la région concernée : ses 26 départements représentent 26% de la superficie de l'Hexagone et 20% de sa population. Cela fait un grand

terrain de jeu, tiré par le dynamisme de trois grandes métropoles, Nantes/Saint-Nazaire, Toulouse et Bordeaux.

Nos bureaux sont implantés à Nantes (un souscripteur-développeur), Toulouse (un souscripteur-développeur et un gestionnaire de contrats), et à Mérignac où nous sommes quinze, organisés en quatre pôles :

- Développement commercial
- Souscription
- Gestion des contrats
- Gestion de sinistres

Nous travaillons avec autant d'agents généraux que de courtiers, ce qui est différent d'autres régions où Helvetia travaille avec une proportion de courtiers plus importante. L'ADN de notre compagnie c'est la proximité. Nous la cultivons avec nos intermédiaires et nos clients. Cette valeur est centrale pour nous, elle nous permet d'être identifié comme un acteur qui sait répondre à des besoins spécifiques avec une grande réactivité. Notre ancrage local constitue aussi un atout pour recruter et fidéliser des talents, que nous attirons par notre capacité à faire tous les métiers de l'assurance localement.

Enfin, nous disposons de l'ensemble des fonctions de support au siège d'Helvetia situé au Havre : les services dédiés à la comptabilité, l'informatique, l'actuariat, le juridique... En délégation régionale, nous assumons le développement commercial, la souscription, la gestion des contrats, la gestion des sinistres, pour les apporteurs de notre périmètre géographique. Nos collaborateurs l'ont bien compris : nous avons la confiance de nos dirigeants et avec elle vient la responsabilité. Nous partageons un but à atteindre et chacun y contribue à son niveau.

C'est un atout majeur pour nos apporteurs.

[LNRC] **La structure de votre équipe et de vos activités a-t-elle évolué en raison de la crise COVID ?**

[Eric Perio] Si notre structure et nos activités ont évolué en 2020, ce n'est pas tant dû à la crise sanitaire liée au virus, qu'aux choix stratégiques d'Helvetia, qui se traduisent de manière opérationnelle dans notre implantation régionale.

Helvetia France initie depuis 2016 une diversification de son offre. À ce titre, après avoir lancé une ligne *fine art* en 2016, pour les collections publiques et privées, Helvetia a développé les activités de construction en 2017, de risques techniques (bris de machine) en 2018 puis le dommage aux biens d'entreprises en 2019. En 2020, la crise sanitaire n'a ni stoppé ni ralenti nos ambitions grâce à une excellente organisation en télétravail et une mobilisation intacte de l'ensemble des collaborateurs. Helvetia a pu continuer l'enrichissement de sa gamme « entreprises » avec le lancement de l'offre Responsabilité Civile Entreprises en juin et l'inauguration de son marché Flotte automobile en octobre avec le développement des garanties

de Responsabilité Civile de Circulation qui viennent compléter notre offre de dommages aux véhicules. Ces offres dommages aux véhicules et RC Circulation ciblent essentiellement les transporteurs publics de marchandises.

Ce développement s'inscrit dans notre ambition qui est de répondre toujours plus aux attentes de nos apporteurs et clients. Il a donc fallu faire évoluer la délégation régionale Atlantique pour l'adapter et lui permettre de répondre à ces attentes. Nous avons ainsi recruté une souscriptrice en avril et continuons à nous renforcer dans la perspective de 2021.

L'impact de la COVID s'est en revanche fait ressentir sur nos méthodes de travail. Les choix organisationnels et technologiques pris par Helvetia depuis 2017 nous ont permis d'être prêts dès le 16 mars. Nos apporteurs nous ont avoué ne pas avoir perçu de différence dans la qualité de notre service alors que nous étions en 100% télétravail.

Aujourd'hui, ce second confinement ne s'est pas présenté dans les mêmes conditions qu'au printemps car nous n'étions pas revenus au 100% présentiel, un mix ayant été conservé entre télétravail et retour dans les locaux. En effet, nous avons prévu de pousser l'expérience de télétravail au maximum sur les mois de novembre/décembre. Nous ne sommes donc pas pris au dépourvu. Je note toutefois que les collaborateurs sont demandeurs de retrouver leurs interactions sociales que seuls les échanges en face-à-face peuvent procurer.

Nous avons besoin de dialoguer dans ces périodes d'intense activité, mais nos managers sont équipés d'outils de communication adéquats. Je reste vigilant ; pour l'instant, tout semble continuer à bien se passer. J'espère que nous aurons bientôt l'occasion de tirer les leçons de ce que nous aurons appris cette période, pour pérenniser les bonnes pratiques tout en retrouvant le chemin du bureau.

[LNRC] **Comment abordez-vous l'année 2021 ?**

[Eric Perio] Pour Helvetia, 2021 sera l'année du lancement de la RC Circulation, qui constitue une nouvelle étape pour compléter notre offre Entreprises. Cela se traduira par l'intégration de nouvelles personnes et de nouvelles méthodes de travail.

J'anticipe aussi une année compliquée car les effets économiques de la crise COVID se feront pleinement sentir. Nous avons assisté dans un premier temps à la faillite des entreprises qui souffraient déjà avant cette crise et je crains que celles qui allaient bien jusqu'alors, éprouvent à leur tour certaines difficultés. Il existe aujourd'hui des pans entiers de l'économie qui ont du mal à trouver des solutions d'assurances.

Helvetia a adopté une approche prudentielle dans la gestion des risques ces dernières années ce qui nous permet d'avoir à l'heure actuelle un portefeuille d'une bonne qualité et nous donne donc le luxe de ne pas avoir à sur-réagir pour compenser les pertes récentes. Ainsi, nous appréhendons les affaires avec la même qualité technique et accompagnons nos clients sereinement. La crise a fait toucher du doigt à de nombreux chefs d'entreprises, la nécessité d'être bien assurés et nous serons là pour eux.

Le rôle de conseil des courtiers est central à un moment où le marché de l'assurance se tend. Les assurés seront de plus en plus attentifs aux termes de leurs contrats, nous continuerons à soutenir les courtiers en leur expliquant nos projets en souscription comme en gestion de sinistres pour qu'à leur tour ils le fassent avec leurs clients...

Je suis convaincu que notre proximité, notre volonté de clarté et de transparence sont de réels atouts pour les intermédiaires d'assurances et les assurés pour les mois et années à venir. En 2021, nous continuerons de cocooner nos intermédiaires dans une année de tous les dangers. ■

### HELVETIA ATLANTIQUE en quelques chiffres

- 18 collaborateurs répartis sur 3 implantations
- 16,6 millions € de chiffre d'affaires en 2020
- 4 500 contrats
- 3 000 dossiers sinistres traités/an

Marchandises transportées /  
Transporteurs Terrestres et  
Logisticiens / Flottes Automobiles  
/ Dommages aux Biens / Risques  
Techniques / Fine Art / Plaisance

**helvetia**  
Votre assureur suisse