

Service

Prenez en main le site internet PLANETE CSCA !

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



MOTEUR DE RECHERCHE

- Afin de vous aider dans vos recherches et mieux cibler les réponses utiles, PLANETE CSCA a développé un nouveau moteur de recherche plus précis ;
- La recherche est intuitive grâce à des propositions de requêtes ;
- Les résultats de votre recherche sont catégorisés et vous pouvez les filtrer selon vos besoins ;
- Certaines parties du site sont réservées aux adhérents et peuvent apparaître verrouillées. Lors de votre recherche, il suffit de vous connecter à votre espace adhérent pour y avoir accès.

Découvrez le tutoriel



ESPACE ADHÉRENT

- Votre connexion à l'espace adhérent vous permet d'accéder à l'ensemble des documents publiés sur le site PLANETE CSCA ;
- Vos accès au webzine sont les mêmes que ceux de votre espace adhérent ;
- Nous vous conseillons de renseigner tous les champs proposés dans votre profil. Ainsi, vous bénéficierez d'une offre plus personnalisée ;
- Il est possible de créer des accès au site PLANETE CSCA pour vos collaborateurs.

Découvrez le tutoriel



Événement



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

Initialement prévu le 30 juin 2020, cet événement festif et prestigieux a été reporté à 2021. Le Collège Sud-Est & Corse 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 pour cette nouvelle édition, à l'été !

la nouvelle revue du courtage

ÉDITION RÉGIONALE SUD EST & CORSE



#2
JANVIER 2021

La parole du Président

2020 est enfin derrière nous !

Dynamiques et réactifs après l'inertie des années précédentes, nous avons bien commencé avec une réunion en février et une formation en mars.

Ensuite, il a fallu poursuivre en distanciel et ce jusqu'à aujourd'hui.

Évidemment ce n'est pas un atout pour nous tous qui prenons tellement de plaisir à nous retrouver.

Il n'empêche que nous avons assuré la continuité avec des réunions et des formations pendant toute l'année. La dernière en date, en décembre, était éligible DDA. Elle a réuni 200 personnes, record à battre pour une formation à distance.

“ Nous maîtrisons dorénavant les outils et nous savons désormais travailler à distance... ”

C'est comme ça, c'est COVID... et apparemment ce n'est pas fini...

Le mauvais côté c'est que nous sommes sur la brèche depuis plusieurs mois. Nos clients sont ballottés de mauvaises informations en faux espoirs et nos partenaires sont souvent devenus des fournisseurs.

Voyons le bon, si possible : nous maîtrisons dorénavant les outils et nous savons désormais travailler à distance. Il faudra s'en servir encore en 2021 et certainement pour toujours.

Autre belle victoire 2020 : la Nouvelle Revue du Courtage que vous avez en mains : nationale, avec encarts régionaux, gratuite pour tous les adhérents et partenaires, diffusée actuellement à 4 000 exemplaires en format papier et financée par ses encarts. Carton plein pour ce nouveau support de communication directement inspiré par notre Chronique.

En 2021, même si rien n'est moins sûr vu le contexte, j'espère que nous pourrions tenir des réunions, des formations, des salons et une Soirée de l'Assurance.

Le navire régional se porte donc bien, merci à vous. Il se portera encore mieux avec quelques nouvelles têtes.

Nouveaux adhérents car nous connaissons tous quelques confrères qui cherchent encore la porte de PLANETE CSCA, orientons-les !

Nouveaux membres du Comité Directeur pour conserver et entretenir cette activité. Rejoignez-nous !

Je vous souhaite à toutes et à tous une MEILLEURE ANNÉE 2021 !!

Bien à vous. ■■■



Didier Boranian
Président PLANETE CSCA Sud-Est & Corse

Visitez le mini site du Sud-Est & Corse - Syndicat Planete CSCA
www.planetecscsa.fr/syndicat/college-sud-est-corse



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

Les courtiers ont fait un travail remarquable depuis mars dernier



Bruno Ognier est Responsable Commercial Courtage IARD Région Sud de GENERALI. Il exerce aussi de nombreux mandats régionaux qui font de lui un grand connaisseur des enjeux et des besoins des acteurs de terrain. Il décrit un contexte 2020/2021 porteur d'opportunités pour GENERALI.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRDC] **Vous êtes Responsable Commercial Courtage IARD Région Sud de GENERALI. Quel a été votre parcours ?**

[Bruno Ognier] Comme de nombreux professionnels de l'assurance, j'ai commencé mon parcours comme inspecteur IARD dans plusieurs compagnies. J'ai effectué un passage en courtage pour aider un ami à créer son cabinet, puis je suis revenu en compagnie comme responsable de la souscription en région chez Continent assurances puis GENERALI. Pour moi, l'ancrage en PACA est un trait important de ma carrière. Depuis avril 2018, je suis Responsable régional chargé de l'animation du courtage IARD dans les régions de LYON et Marseille. Suite à un nouveau découpage entre places de courtage en octobre 2020, je suis en charge aujourd'hui des régions PACA et Occitanie.

Depuis 2014, je suis aussi le correspondant de la FFA avec une vaste mission : assurer une pédagogie sectorielle, financière et technique auprès des relais d'opinion et des décideurs territoriaux. Cela se traduit en plusieurs types d'actions :

- fédérer l'ensemble des acteurs de l'assurance autour d'actions locales portées par la FFA ; notamment dans le cadre de l'AIAM dans laquelle participent les assureurs locaux, les courtiers, les agents, les experts, les organismes de formation et le CDIA avec un événement de grande ampleur tous les deux ans. Le prochain événement est prévu en 2021.

- intervenir auprès des pouvoirs publics lors de situations de crise (événements catastrophiques, Covid, incendies, gilets jaunes, tremblement de terre, effondrement d'immeuble, explosions...). Ces événements sont tous présents dans la région.

- diffuser les messages de la profession sur tous les grands dossiers du secteur : effondrement de la rue d'Aubagne à Marseille, grands incendies, catastrophes naturelles. Je participe aux réunions de crise organisées par les préfectures. La dernière eut lieu à Nice en liaison avec le nouveau préfet délégué à la reconstruction des vallées, Xavier Pelletier.

Enfin, en ma qualité de représentant du monde de l'assurance dans la région, je siège au Medef Sud, qui m'a confié la responsabilité du poste de trésorier. Je participe aux réunions des conseils d'administration du Medef régional, ce qui me permet d'avoir un lien particulier avec les influenceurs économiques régionaux.

[LNRDC] **Comment sont organisées aujourd'hui les relations avec les courtiers de votre région ?**

[Bruno Ognier] En 2018, GENERALI a créé la Direction Courtage IARD dirigée par Arnaud Leboucher dans le cadre de son plan stratégique « Excellence 2022 ». C'est à cette occasion que j'ai été nommé délégué régional en charge d'une équipe de 9 inspecteurs : 5 inspecteurs courtage chargés des relations avec les courtiers et 4 inspecteurs souscripteurs préventeurs entreprises dotés de

pouvoirs de souscription sur le marché entreprises, au plus près de nos partenaires. Le développement du chiffre d'affaires courtage en IARD a été identifié comme un axe stratégique pour GENERALI France et cette organisation est de nature à soutenir cette croissance, car nous disposons de réels pouvoirs de souscription.

L'année 2020 a été une période inédite dans nos relations de proximité avec le courtage :

- la mise en place rapide du télétravail, grâce à une belle réussite de nos services informatiques, qui nous ont permis de basculer toutes nos activités à distance en trois jours ;
- des visioconférences et appels téléphoniques plus fréquents de nos partenaires ont émaillé la période du premier confinement.

À l'initiative des bureaux régionaux de PLANETE CSCA Rhône-Alpes Auvergne et Sud-Est & Corse, j'ai pu échanger sur les problématiques du moment avec eux lors de riches échanges en visio.

Il restera de cette période des nouveaux modes de communication qu'il faudra conserver, notamment dans le cadre des formations des collaborateurs. Toute crise révèle opportunités et innovations.

Nous sommes sur le terrain pendant ce second confinement, les inspecteurs visitent nos partenaires qui acceptent de les recevoir, ainsi que les clients quand c'est indispensable, en respectant bien sûr les gestes barrières et dans le cadre d'un télétravail pour le non-essentiel, terme devenu à la mode. Nous constatons que cette seconde période de confinement est plus ardue. Il existe une certaine lassitude, mais ce n'est pas le seul facteur. La période des renouvellements, avec un retournement du marché, est difficile, et nécessite une proximité, y compris physique que nous nous efforçons d'assurer.

L'ADN de GENERALI (empathie, agilité) se traduit par une bonne compréhension des enjeux et des besoins de nos partenaires courtiers dans ce contexte économique et sanitaire inédit pour la profession. Nous avons su conserver nos valeurs en faisant porter nos efforts sur l'accompagnement : de la proximité, de l'écoute et des échanges. Nous avons trouvé des solutions. Les courtiers et les assureurs qui ont travaillé et investi dans un réel accompagnement verront le fruit de leurs efforts.

Notre communication et notre animation commerciale sont entièrement tournées vers nos partenaires : nous avons beaucoup parlé des clients dans cette crise inédite et

c'est normal, mais pas assez des courtiers qui étaient eux, en première ligne pour expliquer les mesures non alignées des compagnies d'assurances. Ils ont fait un travail remarquable depuis mars dernier : c'est pourquoi nous avons décidé de soutenir nos intermédiaires avec une transparence et un pragmatisme reconnu par le marché, et également de récompenser leur performance commerciale (dispositif de sur-commissionnement) dans le cadre du plan de relance nécessaire aujourd'hui.

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

[Bruno Ognier] L'année 2021 doit être l'année de la relance. L'impact de cette crise pèsera sur les entreprises avec sans doute, beaucoup de casse économique, je pense au tourisme principalement, à l'événementiel et aux sous-traitants d'entreprises comme ceux de l'aéronautique.

Les principaux objectifs de l'année 2021 pour GENERALI demeurent le renforcement de notre position d'acteur incontournable sur le marché et la valorisation de notre image de marque. La campagne de communication « #NousSommesLàPourVous », lancée en octobre 2020, va ainsi se poursuivre.

GENERALI a de fortes ambitions sur le marché des Risques d'Entreprises IARD, et doit continuer à être une alternative pour nos partenaires à la suite du durcissement de marché pour ce segment tout en maintenant nos fondamentaux techniques.

Nous souhaitons aussi consolider notre positionnement sur le segment des Professionnels et des PE. GENERALI a toujours été un acteur important sur ce marché. Nous venons de le prouver une nouvelle fois en lançant fin novembre l'offre HCR multirisques conçue avec les groupes de protection sociale Klesia et Malakoff Humanis partenaires historiques du secteur. Cette solution comprend outre l'assurance professionnelle de GENERALI, un accompagnement des salariés et du chef d'entreprise en cas d'hospitalisation, et un dispositif de soutien aux dirigeants d'entreprises en difficulté. Les courtiers sont dès à présent associés à la distribution de cette offre. Le régime pandémie public-privé « catastrophe exceptionnelle » (Castex), dont les discussions sont encore en cours viendra compléter le dispositif quand il sera disponible.

Nous continuerons aussi à accompagner la sortie de nouveaux produits « ARTE GENERALI » et « mon animal GENERALI », et à nous positionner sur le segment de la santé des seniors.

Nous mènerons toutes ces actions en restant attentifs à leur rentabilité : nous recherchons une croissance rentable, pour garantir la pérennité de nos relations avec le courtage.

Nous maintiendrons aussi une dynamique pour les ouvertures de codes : nous sommes très sollicités et devons répondre aux besoins et aux attentes des courtiers qui ne travailleraient pas encore avec nous (actuellement 590 courtiers sur PACA et Occitanie). Notre succès se mesure également grâce à ces sollicitations et nous invitons les courtiers à nous rejoindre.

En conclusion, GENERALI entend rester un partenaire du monde du courtage et pas seulement un fournisseur. Il se donne les moyens de cette ambition en poursuivant ses efforts d'accompagnement et de dialogue avec ses courtiers.

Propos recueillis par Céline Meslier

Repères

GENERALI
à Marseille



130 collaborateurs

9 inspecteurs (5 Inspecteurs courtage IARD et 4 souscripteurs-préventeurs-entreprises)

350 courtiers en PACA

Progression du chiffre d'affaires de 12% en 2020 en PACA

ENQUÊTE PLANETE CSCA La transmission des cabinets de courtage

PLANETE CSCA a choisi de traiter la thématique de la transmission des cabinets de courtage pendant ses Matinales du Tour des Régions 2020. Ce sujet a donné lieu à une enquête dédiée, menée auprès des adhérents de PLANETE CSCA en février/mars derniers avec le concours de Transmission Lab.

Retrouvez les résultats de l'enquête :

<https://bit.ly/3r0B5y9>