

La parole *du Président*

Chère consœur,
Cher confrère,

La période estivale s'achève et les « bonnes nouvelles » s'accumulent, enfin !

Après des débuts poussifs, la campagne de vaccination a nettement accéléré et nous sommes désormais un des pays les plus vaccinés au monde, le taux de chômage a retrouvé son niveau d'avant crise, les carnets de commandes sont pleins...

Cela aurait semblé incroyable il y a encore quelques mois, mais l'économie montre même des signes de surchauffe. Les matières premières manquent, l'inflation semble revenir et les entreprises peinent à recruter. Plus de 300 000 emplois restent non pourvus en France.

Les oiseaux de mauvais augure prédisant des faillites en cascade pour l'année 2021 se seraient-ils trompés ? Il est encore trop tôt pour le dire mais nous pouvons désormais raisonnablement le penser.

Le « retour à la normale » sonne également pour les réunions en présentiel de votre syndicat. Après 18 mois de webinaires, notre première réunion avec nos adhérents du Collège Grand-Ouest s'est tenue le 9 septembre à Nantes.

Nous avons traité un sujet qui nous préoccupe tout : la digitalisation de nos cabinets.

Erwan Lomenech, du cabinet de stratégie Eurus est venu nous présenter sa vision du sujet à travers la thématique suivante : Systèmes d'informations et Gestion des données : Investissement ou Obligation pour les courtiers ? Optimisme ou résignation ?

Cet atelier a été suivi de la remise des Étoiles du Courtage Grand-Ouest pour 2021, prix distinguant l'excellence d'un assureur dans une catégorie donnée, aux délégations régionales des assureurs lauréats.

Je vous souhaite une excellente rentrée. 

“ *La digitalisation des cabinets de courtage est un sujet qui nous préoccupe tous.* ”

Laurent Devorsine
Président PLANETE CSCA Grand-Ouest



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 le courtage.

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

albingia.fr



Parole d'expert

LE FINISTÈRE ASSURANCE, UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PERFORMANT CENTRÉ SUR L'HUMAIN

Le Finistère Assurance est une société à forme mutuelle spécialisée en assurances entreprises, commerces, habitations, plaisance, exploitations agricoles, associations..., profondément ancrée dans sa région.

Membre de l'association «Produit en Bretagne», Le Finistère Assurance se distingue par sa réactivité, sa proximité et sa volonté de placer les relations humaines au cœur de sa stratégie. Vincent Macé, son Directeur commercial, explique les raisons du succès de ce positionnement régional et humain très affirmé.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **La compagnie Le Finistère Assurance compte plus de 140 ans d'existence. Comment s'est-elle développée ?**

[**Vincent Macé**] Comme bien des compagnies à cette période (1874), Le Finistère Assurance a été créé avec un statut de mutuelle. Le développement de la compagnie est plus récent et remonte aux années 1970, lorsque la décision a été prise de se recentrer

sur une gamme de produits pour les particuliers et les professionnels. Pour cela, le Finistère Assurance s'est tourné vers son réseau de courtiers et d'agents généraux pour leur demander comment s'y prendre pour répondre à leurs besoins et leur trouver des solutions. Nous étions alors présents sur les 5 départements bretons. Ainsi, les produits ont été co-construits pour répondre aux attentes des intermédiaires, par exemple l'assurance de magasins de vêtements ou l'assurance des maisons, y compris des résidences secondaires sans

exigence de moyens de protection contre le vol, pour lesquelles les assureurs étaient réservés. Nous avons donc commencé à développer des conditions de souscription adaptées à notre zone géographique, ce qui constitue le second pilier de notre succès, après la méthode de co-conception des offres avec nos distributeurs. Notre troisième spécificité réside dans notre gamme réduite. Nous sommes restés spécialisés sur l'assurance de particuliers et de professionnels en multi-risques Incendie, sans nous diversifier vers l'assurance-auto, les assurances de personnes...

[LNRC] Vous revendiquez aujourd'hui un réseau des plus denses dans les 16 départements dans lesquels vous êtes implantés, à quoi correspond cette stratégie ?

[**Vincent Macé**] Pour rester la compagnie à taille humaine que nous avons choisi d'incarner, nous avons volontairement restreint notre rayonnement au Grand-Ouest, 16 départements aujourd'hui. Cette stratégie nous permet de demeurer à l'écoute de notre réseau. Nous acceptons quelques dérogations pour des sociétaires qui ont déjà un risque assuré chez nous et possèdent un autre risque à couvrir, en dehors de ce périmètre d'implantation, ainsi que pour les étudiants, enfants de sociétaires. Ainsi, nous pouvons affirmer que nos sociétaires disposent d'un référent Le Finistère Assurance à moins de 15 kilomètres de chez eux.

Nous souhaitons que nos sociétaires puissent bénéficier de cette proximité avec le service et le conseil de nos courtiers partenaires en parallèle des outils et services en ligne que nous développons.

Pour l'animation de notre réseau, nous nous appuyons sur une équipe de 9 inspecteurs présents sur le terrain. Cette forte proportion d'inspecteurs dans nos équipes nous permet d'être

très bien représentés auprès de nos courtiers partenaires. Ces inspecteurs essentiellement souscripteurs permettent de répondre rapidement aux demandes, y compris pour des besoins spécifiques. Ils réalisent des visites de risque, et peuvent ainsi adapter les contrats à la nature des biens à assurer.

[LNRC] Certains des biens que vous assurez sont très spécifiques (yourte, bagadou, cercle celtique...) ou nécessitent une forte expertise (exploitations agricoles). Comment concentrez-vous autant de savoir-faire ?

[**Vincent Macé**] Nous disposons d'une réelle capacité à adapter nos produits et nous avons la volonté de trouver des solutions pour nos intermédiaires. Dès lors que la demande ne rentre pas dans le cadre des offres des autres assureurs, nous pouvons prendre le relais. Cette adaptabilité est notre force.

Le Finistère Assurance est à l'image de l'Ouest dans son ensemble, à la fois agricole et littoral. Tout naturellement, nous avons des spécialistes de la plaisance et de l'agriculture dans nos équipes. Encore une fois, notre gamme de produits reste courte, ce qui nous permet de valoriser notre expérience sur ces branches. Nos collaborateurs ont également une réelle appétence sur ces risques. Par exemple, presque tous possèdent le permis bateau ou pratiquent la plaisance.

[LNRC] Quelles sont vos relations avec les courtiers de votre zone d'influence ?

[**Vincent Macé**] Nous nous sommes adaptés au confinement comme tout le monde, en recourant au télétravail. Nous sommes aujourd'hui revenus à un mix de présentiel et de distanciel. Force est de constater que cela s'est plutôt bien passé, même s'il est vrai que nos départements ont été peut-être moins touchés que d'autres au plan national par l'épidémie.

Nos inspecteurs sont toutefois retournés sur le terrain dès que cela a été possible pour répondre aux sollicitations du réseau. Dans notre modèle, nous sommes très attachés à la relation humaine. Notre credo réside dans notre capacité à rendre l'assurance de biens la plus simple et la plus humaine possible.

Chaque année, nous organisons des Réunions d'Information Réseau, (RIR, qui portent bien leur acronyme). En dehors de la partie formation et information, elles ont pour objectif de créer du lien et de la convivialité.

Nous cherchons à être proches des préoccupations de nos courtiers et de nos sociétaires. Au-delà de nos propres obligations d'assureur, nous concevons notre rôle comme l'accompagnement de nos courtiers dans le respect de leurs propres obligations. Ainsi, nous leur proposons régulièrement des formations en présentiel pour eux et pour leurs collaborateurs, notamment sur des sujets réglementaires.

Aujourd'hui, ce sont pour beaucoup les intermédiaires qui prennent contact avec le Finistère Assurance pour devenir membres de notre réseau. ■

Propos recueillis par Céline Meslier

LE FINISTÈRE ASSURANCE en quelques chiffres

Création en 1874

16 départements couverts dans le Grand-Ouest

Un référent à moins de 15 kilomètres dans ce périmètre géographique

160 000 sociétaires

63 collaborateurs

63 Millions d'euros de chiffre d'affaires

le finistère
assurance
l'assureur du Grand Ouest

Vous recrutez un alternant à la rentrée ? **PENSEZ À LA FORMATION TUTEUR/MAÎTRE D'APPRENTISSAGE !**

Être tuteur/maître d'apprentissage, c'est avant tout être le garant de l'intégration de l'alternant dans l'entreprise, le référent dans son acquisition et sa montée en compétences. C'est un rôle essentiel pour l'évolution professionnelle de l'apprenant, mais également une occasion unique de travailler avec une personne apportant un regard neuf sur l'entreprise.

Afin d'endosser au mieux la fonction de tuteur/maître d'apprentissage, une formation est possible pour optimiser cette expérience enrichissante.

Cette formation permet de :

- Connaître l'environnement administratif et juridique des contrats en alternance ;
- Préparer l'intégration de l'alternant dans l'entreprise, en prenant en compte son parcours et ses diversités ;
- Acquérir les compétences nécessaires pour encadrer un apprenant et lui transmettre son savoir-faire ;

- Maîtriser la communication avec le tutoré ;
- Favoriser son apprentissage et sa réussite à l'examen, en partenariat avec le centre de formation.

De nombreux organismes de formations proposent des formations pour préparer les dirigeants et les salariés au rôle de tuteur/maître d'apprentissage. Les sessions proposées sont généralement d'une durée de 7h ou 14h.

Pour tout savoir sur la formation et son financement :



bit.ly/3mX9jPG

Visionnez également l'interview croisée d'une tutrice et de son alternant pour connaître les atouts du tutorat !



youtu.be/QdefC0Rhtdg

C'EST LA RENTRÉE : profitez des avantages de Comitéo !

Depuis fin mars 2021, PLANETE CSCA a mis en place une offre mutualisée de services et de loisirs, Comitéo. L'accès à cette plateforme est entièrement gratuit pour les adhérents de PLANETE CSCA et leurs collaborateurs.

Comitéo propose des offres nationales et locales à tarifs négociés dans 10 univers : billetterie, voyages/vacances,



restauration, bien-être, sports et loisirs, shopping, mode, achat de high-tech, électroménager, presse mais aussi services du quotidien !

Pour accéder à la plateforme, vous devez être connecté sur le site PLANETE CSCA, vos identifiants sont identiques.



bit.ly/31BMOri

Le saviez-vous ?

France FinTech et PLANETE CSCA ont conclu un partenariat pour favoriser l'émergence de modèles innovants dans le domaine des Assurtech.

Ce partenariat permettra de renforcer les échanges déjà opérés dans le cadre de la Commission Assurtech de PLANETE CSCA – animée par Anthony Jouannau, DG de +Simple, membre de France FinTech, sous le patronage de Jérôme Dedeyan, Vice-Président de PLANETE CSCA en charge du sujet Assurtech, et de fournir des avantages respectifs aux membres des deux communautés. Il vise notamment à conduire des réflexions communes autour de l'accélération de la numérisation du secteur des assurances et de l'émergence de modèles innovants.



Visitez le mini site du Collège Grand-Ouest - Syndicat PLANETE CSCA
www.planetecsc.fr/syndicat/college-grand-ouest

COURTIERS **NOTRE LIEN** **VOTRE FORCE** **AU QUOTIDIEN**



Nouer des liens avec AÉSIO mutuelle, c'est l'assurance d'un partenariat gagnant-gagnant.

Au quotidien, vous bénéficiez d'un accompagnement et d'une expertise en protection sociale.

AÉSIO mutuelle c'est aussi des services qui rendent vraiment service : ateliers prévention sur mesure, consultations médicales à distance 24h/24 et 7j/7, assistance en cas de coups durs...

Contactez-nous :
courtage@aesio.fr
ou rendez-vous sur aesio.fr



DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX