

La parole du Président

Chère consœur,
Cher confrère,

Alors que nous empruntons le chemin de sortie de crise depuis seulement quelques mois, de nouveaux obstacles commencent à poindre à l'Horizon.

Le premier concerne l'autorégulation. Ce « serpent de mer » dont nous parlons depuis plusieurs années va devenir réalité dès le premier semestre 2022. Dès lors, l'ensemble des courtiers en assurances devront adhérer à une association professionnelle dont les missions de « régulation » sont encore floues. Nous pouvons déplorer que les agents n'y soient pas soumis, néanmoins il s'agit d'un combat d'arrière-garde. Seule compte désormais la qualité de service que rendra, à ses membres, cette structure. PLANETE CSCA s'y consacre pleinement et vous proposera, dans les semaines qui viennent, d'adhérer à cette toute nouvelle association.

La seconde provient de notre Ministre de la Santé, Olivier Véran, qui a commandé au Haut Conseil pour l'avenir de l'assurance maladie un énième rapport. Et les conclusions ne sont pas rassurantes... La Sécurité sociale pourrait prendre en charge la totalité des soins au tarif de la Sécurité sociale, et également les soins optiques, dentaires et d'audioprothèse qui sont aujourd'hui dans le package 100 % Santé. Seuls ne seraient pas pris en charge les dépassements d'honoraires. Le combat s'annonce long... À nouveau, il nous faudra démontrer l'intérêt de la concurrence sur ce marché, comme sur les autres.

Sur ces sujets, comme sur tant d'autres, le syndicat continue à s'engager et à défendre les intérêts de la profession. Mais pour être efficace, nous avons besoin de vous ! Nous devons fédérer un maximum de courtiers. Nous comptons sur

“ *Le syndicat continue à s'engager et à défendre les intérêts de la profession.* ”

vous pour être des relais auprès de vos confrères du Grand-Ouest et susciter de nouvelles adhésions. Si certains hésitent encore, vous pouvez leur donner mes coordonnées ou celles d'un membre du comité directeur. Les enjeux à venir sont tels que je suis certain que nous arriverons à les convaincre de nous rejoindre.

Bon courage à tous pour la période des renouvellements,

Confraternellement. 

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

NOTRE OBJECTIF, GAGNER EN PROXIMITÉ

Xavier Sallenave est Directeur des Ventes d'AXA France pour la région Grand-Ouest depuis octobre 2021. Ses équipes ont remporté de nombreux trophées à l'occasion des Étoiles du Courtage décernées par les adhérents de PLANETE CSCA au premier semestre, région par région. Il analyse les raisons de ce succès et les enjeux de sa région pour 2022.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous êtes Directeur des Ventes d'AXA pour la région Grand-Ouest. Quel a été votre parcours professionnel ?**

[Xavier Sallenave] Je suis d'une grande fidélité à AXA que j'ai rejoint il y a 26 ans. J'ai exercé des fonctions opérationnelles, en central, mais aussi à l'international. Ainsi, j'ai commencé sur le terrain, pour animer un réseau en Vie. Puis j'ai évolué en central vers la gestion des contrats vie pour les agents généraux. J'ai passé 5 ans en Espagne, chargé d'animer la distribution

des 22 pays de la région Méditerranée-Amérique Latine, qui s'étendait de Dubaï à Mexico.

À mon retour en France, il y a 7 ans, j'ai rejoint le secteur du courtage, que je n'ai plus quitté, d'abord comme Directeur des Ventes de la région Sud-Est, puis comme Directeur des Ventes adjoint de la région Sud-Ouest, jusqu'à ma prise de fonction actuelle en octobre 2021 en tant que Directeur des Ventes Grand-Ouest (région Ouest et Sud-Ouest). Mon poste est basé à Bordeaux qui se trouve au milieu de la zone géographique couverte par mes équipes.

[LNRC] Quelles sont les particularités de cette région ?

[Xavier Sallenave] Mon équipe est constituée de 7 inspecteurs et 2 adjoints. Nos principales activités consistent à animer notre communauté composée de près de 400 courtiers, ainsi qu'à recruter et qualifier de nouveaux professionnels.

Nous avons deux approches combinées, une animation large pour l'ensemble de notre réseau d'intermédiaires, complétée d'une animation spécifique pour les grands comptes, l'objectif restant de gagner en proximité.

Ainsi, l'animation commerciale classique nous permet d'aider les courtiers dans l'approche de leurs dossiers et dans la mise en place des plans d'actions. Deux fois par an, nous organisons des journées de souscription à grande échelle où les courtiers peuvent présenter des dossiers à nos souscripteurs.

Pour les grands comptes, la fréquence des rencontres est renforcée avec à la fois des points consacrés aux dossiers en cours et aux affaires nouvelles, et des ateliers dédiés à des thématiques spécifiques, liées à la qualité de service apportée en gestion de sinistres par exemple.

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

[Xavier Sallenave] La période nous a amenés, comme tout le monde, à réfléchir à la meilleure façon d'animer nos réseaux de courtage. Bien sûr, nous souhaitons prioritairement continuer à rencontrer le courtier pour partager avec lui régulièrement des points d'étape, comme les réunions de Bilan & Ambitions. Ces rencontres se font de visu, plusieurs fois par an. Mais nous avons aussi instauré une animation phygitale, qui nous permet de contourner les difficultés liées à la distance. Nous faisons dialoguer un souscripteur, un courtier et

un inspecteur commercial pour traiter un dossier qui demande des explications de la part du courtier, ou un plan de prévention avant de pouvoir accorder les garanties. AXA France a démontré son agilité dans le recours à cette relation hybride qui met la technicité au cœur de la discussion, évitant de nombreux échanges d'emails pour parvenir à une solution concertée.

[LNRC] Comment l'année 2021 se profile-t-elle ? Quels sont vos enjeux pour 2022 ?

[Xavier Sallenave] L'année 2021 sera particulièrement bonne sur toutes nos branches, pour la région Grand-Ouest comme dans nos autres implantations.

Aujourd'hui, nous préparons 2022 avec 4 axes majeurs :

Consolider l'autonomie proposée à nos courtiers.

Nous avons mis en place des Outils de Souscription Entreprise (OSE), qui permettent des actes délégués en cabinet très appréciés des courtiers. En quelques étapes, ils permettent de sortir des contrats en Flotte auto ou en Multi-Risques Pro pour le bas de segment, qui reste le segment de clientèle préféré de nos courtiers. Ces outils sont maintenant disponibles sur toutes nos branches.

Confirmer notre position en matière de qualité de service,

et notamment celle offerte par nos souscripteurs. Nous avons été distingués par de nombreux trophées en région au moment des remises des Étoiles du Courtage, et j'attribue ce succès à la capacité de nos souscripteurs de répondre rapidement sur un plan technique. Notre organisation décentralisée, alliée à l'expertise de nos équipes fait la différence. Nous allons poursuivre dans cette voie.

Améliorer encore la prévention et le traitement des sinistres.

Notre action fait écho au slogan « Agir pour le progrès humain en protégeant

ce qui compte ». Un bon contrat ne suffit pas, il faut aussi bien gérer le sinistre en aval lorsque les aléas surviennent. Dans un univers en constante évolution, nous souhaitons nous différencier tout en préservant nos équilibres financiers. Pour illustrer cet axe, je dirais que nous sommes capables d'aider un particulier qui n'a plus de toit pour qu'il dispose immédiatement d'une somme d'argent pour faire face à ses besoins essentiels après un sinistre. Mais AXA est aussi organisé pour traiter la crise majeure subie par une entreprise cliente, pour prendre le relais et favoriser la poursuite ou la reprise d'activité.

Contribuer à la formation de nos courtiers.

Cet axe constitue une forte demande de leur part, à laquelle la mise en place de la plateforme de formation RISE-UP vient répondre. Gratuite pour notre réseau, dirigeants de cabinets comme collaborateurs, elle permet de se former à nos offres dans des conditions DDA-éligibles. Facile d'accès, ergonomique, elle rencontre un succès mérité, que l'année 2022 viendra conforter.

En 2022, les territoires que couvrent mes collaborateurs sont amenés à se développer économiquement. Au-delà de nos fleurons de l'industrie agro-alimentaire et de notre tradition d'accueil touristique, notre région va bénéficier des effets COVID avec l'installation de franciliens au titre de leur résidence principale. Ils vont dynamiser l'économie locale qui devrait afficher une forte capacité à se développer dans les prochaines années. La connexion aisée de nos métropoles, même moyennes comme Pau ou Vannes, et leur positionnement pour attirer des acteurs de la French Tech sont de réels facteurs d'attractivité et de développement économique. ■

Propos recueillis par Céline Meslier

RÉFLEXE COURTIER : Appropriiez-vous la campagne de communication grâce au dispositif de personnalisation des visuels !



En septembre 2021, PLANETE CSCA a lancé sa première campagne de communication nationale destinée à instaurer un « réflexe courtier » auprès des chefs d'entreprise, et plus largement des consommateurs. Afin que ses adhérents puissent s'approprier directement les messages de cette campagne d'envergure, PLANETE CSCA leur propose de personnaliser les visuels créés à cette occasion avec le logo et les coordonnées de leur cabinet (sans pouvoir modifier le contenu et le graphisme initial des visuels). Par exemple, ces éléments de communication pourront être utilisés sous forme d'affiches, dans des annonces Presse et sur les réseaux sociaux.

Découvrez l'outil de personnalisation dédié, très simple à utiliser, et créez dès à présent vos visuels personnalisés !

bit.ly/3wcvE6i

PLANETE CSCA s'associe au dispositif *Tous en Ligne Maintenant* !

Dans le cadre du Plan de Relance, « Tous en Ligne Maintenant » est un dispositif soutenu par l'État pour proposer gratuitement des accompagnements numériques aux petites entreprises. PLANETE CSCA s'associe au projet pour organiser pour ses adhérents éligibles au dispositif, un accompagnement 100 % subventionné par Bpifrance et France Num.

Pendant une dizaine d'heures réparties sur un mois environ, dont deux ateliers en présentiel, les 15 premiers inscrits participent à une session dédiée au courtage. La première promotion a été reçue les mardis 23 et 30 novembre de 9h à 10h30 dans les locaux de PLANETE CSCA. Animée par notre partenaire Actusite, la formation a eu pour thème : « Créez ou repensez votre présence sur les réseaux sociaux professionnels pour prospecter et donner la meilleure image de vous-même ». Elle sera complétée par des travaux avec les coachs pour chaque inscrit.

En savoir plus
et s'inscrire

bit.ly/3q0mdBN

Une autre session est prévue au 1^{er} trimestre 2022, sur l'optimisation du référencement sur Google pour être visible dans sa zone de chalandise. Critères d'éligibilité :

- Être une petite entreprise (TPE ou petite PME) ;
- Avoir 2 ans d'existence ou plus ;
- Avoir réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 20 000 € sur l'un des 2 derniers exercices fiscaux.

Candidatez
maintenant !

bit.ly/3knpdVe

PLANETE CSCA RH Pensez au manager de groupe !

Si vous avez souscrit à la plateforme de formation digitale de PLANETE CSCA RH, vous avez peut-être nommé un manager de groupe. Quel est son rôle ? Comment peut-il aider votre cabinet à bien anticiper sur ce sujet ? La réponse en quelques notions clés !

Le manager de groupe accède au back-office de la plateforme digitale où il peut :

- obtenir des informations détaillées sur les membres de votre groupe et leur activité sur la plateforme ;
- vérifier quelles formations et/ou parcours sont affectés à votre groupe ;
- télécharger le tracking de votre groupe à jour.

En plus, il bénéficie d'un reporting automatique envoyé chaque 1^{er} du mois avec l'information sur l'avancement des collaborateurs, les formations auxquelles ils ont été inscrits, leur score et quelques autres informations utiles.

En somme, nommer un manager de groupe permet d'optimiser son expérience sur la plateforme et répondre au mieux à l'obligation de formation DDA de 15h par an.

Si vous n'avez pas encore découvert
la plateforme de formation de
PLANETE CSCA RH

bit.ly/3HcdeDG



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

**AÉSIO
MUTUELLE**

DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX