

## La parole du Président

**Chers membres du collège Grand-Est,  
chers confrères,**

Les renouvellements du 1<sup>er</sup> janvier 2022 sont derrière nous et nous laissent un goût amer. Si le marché de l'assurance est bien un marché financier avec ses fluctuations à la hausse ou à la baisse qui peuvent être comprises par les clients, il est beaucoup plus difficile de justifier du rétrécissement drastique de l'offre d'assurances. En effet, avec un très faible nombre d'acteurs en apériton ou en coassurance et des niveaux de capacité qui sont revenus à ceux du début du siècle, le marché ne répond plus à la demande. Cette situation est particulièrement marquée pour les secteurs dits à

risque, c'est-à-dire ceux susceptibles de s'assurer ! Il faut souhaiter que les bons résultats à venir des assureurs soient l'occasion d'un afflux de capitaux porteurs de nouvelles offres pour nos clients et, à tout le moins, que nous retrouvions nos fondamentaux sachant que tout risque à un prix et des conditions de garantie. Cette perspective vaut particulièrement pour les risques nouveaux, du fait de la transition énergétique et d'une économie devenue durable sans quoi nous manquerions les évolutions en cours et laisserions la voie libre aux disrupteurs déjà en embuscade.

Nous voilà à l'approche du 1<sup>er</sup> avril, date d'application d'une obligation qui s'impose à notre profession, à savoir l'adhésion obligatoire à une association professionnelle. Tout au long de l'année 2021, votre comité a participé, notamment au Conseil National de PLANETE CSCA, à l'élaboration d'ENDYA, l'association créée par votre syndicat ; n'hésitez pas à y adhérer.

Bonne lecture. 



*Geoffroy Roederer*  
*Président PLANETE CSCA Grand-Est*

## Votre Comité directeur

**Geoffroy Roederer**

Président / Membre du Conseil National  
groederer@roederer.fr  
03 88 76 73 06  
.....

**Pascal Favier**

Vice-Président / Membre de la commission  
Partenariat et Communication et Services  
aux Adhérents - Représentant de PLANETE  
CSCA Grand-Est à Créassur  
pfavier@corthimas.fr  
06 60 58 28 36  
.....

**Cédric Wehry**

cedric.wehry@aresa-solutions.fr  
03 90 41 09 10  
.....

**Christophe Bastuck**

Membre de la commission Insurtech  
cbastuck@oma.fr  
03 87 63 42 44  
.....

**Claude Casterot**

Membre du LAB  
ccasterot@assurances-casterot.fr  
03 88 73 10 60  
.....

**Jean-Paul Ancel**

Représentant de PCSCA auprès de l'Orias  
et représentant de PCSCA Grand-Est à  
Aléarisque  
ancel.assurances@liberat.fr  
09 79 19 69 21  
.....

**Jean-Christophe Hanauer**

Référant Formation  
jchanauer@cagb.fr  
03 89 45 13 32  
.....

# 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 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 Xavier Provins*

*Inspecteur commercial région Est GENERALI.*

Interview réalisée à distance par Pascal Favier, Vice-Président de PLANETE CSCA Grand-Est en janvier 2022.

**[Pascal Favier] Xavier, pouvez-vous vous présenter ? Qui êtes-vous ? Depuis quand êtes-vous en fonction dans votre poste actuel et au sein de la compagnie, votre rôle, ... ?**

**[Xavier Provins]** Je suis un pur produit Generali ! Mon parcours professionnel est en effet lié au Groupe Generali depuis 33 ans.

Tout d'abord, au sein de la délégation régionale de La France Assurances à Lyon en tant que gestionnaire production IARD généraliste.

En 1993, à ma demande, j'intègre les effectifs de la délégation de Strasbourg au poste de souscripteur spécialisé dans l'assurance des risques des professionnels.

Generali France reprend La France (Vie et IARD) en 1995 et en 1999, La Lutèce fusionne avec Generali France IARD. À Strasbourg, les deux équipes sont réunies et on me propose alors le poste de manager du service auto et flottes automobiles, puis en 2004 celui de manager du service entreprises.

L'appel du terrain a été le plus fort et en 2016, je deviens Souscripteur Préventeur Entreprises (risques sur mesure) pour les agents et courtiers entreprise en Alsace et Lorraine.

Enfin, le 1<sup>er</sup> juillet dernier, je deviens inspecteur commercial courtage sous la responsabilité de Lionel Lagrave, en charge de la région Est.

Au fil des ans, j'ai donc acquis les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'inspecteur commercial avec une certaine aisance même si j'apprends encore tous les jours.

**[Pascal Favier] Parlez-nous un peu de vos missions.**

**[Xavier Provins]** J'ai en charge l'animation d'un réseau de 140 courtiers partenaires localisés dans les départements alsaciens et lorrains.

Ma première mission consiste à représenter Generali IARD localement. En quelque sorte, je suis une courroie de transmission entre le courtier et la compagnie.

Mon ambition est de créer une communauté de partenaires élargie. Les profils des cabinets sont multiples : chacun contribue à l'atteinte de nos objectifs de développement.

J'attache une grande importance à expliciter notre stratégie et à présenter l'organisation de l'entreprise. La connaissance de ces informations sont clés car elles permettent à nos partenaires d'interagir avec nous avec encore plus d'efficacité.

Outre, la responsabilité du déploiement des plans d'actions commerciales, mon métier d'inspecteur commercial implique bien d'autres missions : j'assure par exemple un soutien technique et commercial quotidien. Mon parcours varié dans les métiers de la souscription, de la gestion et ma très bonne connaissance de l'entreprise me permettent d'être réactif même si les sujets à traiter sont vraiment extrêmement variés.

Mais, surtout, je porte une grande importance au dialogue. Cet état d'esprit constructif, constitue véritablement l'ADN de Generali.

Enfin, je manage également les décisions relatives à l'ouverture, la fermeture des codes et à la formation des équipes.

Nos partenaires attendent de moi une présence régulière mais je crois surtout une grande réactivité : j'organise mon activité en fonction de ces attentes.

Ceci dit, le nombre des courtiers présents dans ma circonscription est important et malheureusement, je n'ai pas encore eu l'opportunité de tous les rencontrer. Mais l'année 2022 me le permettra !

Le monde de l'assurance est en constante évolution et de plus en plus complexe : j'ai le sentiment que la plus grande difficulté consiste à conserver une vision globale de notre métier.

### [Pascal Favier] **Comment abordez-vous les relations avec le courtage ?**

[Xavier Provins] La qualité de nos relations avec le courtage est dépendante de notre *business model*.

En premier lieu, nous portons une ambition claire : apporter le meilleur accompagnement commercial afin que Generali soit vraiment partenaire des courtiers et des clients tout au long de leur vie. Et nous sommes heureux d'avoir su gagner leur préférence comme en témoignent les étoiles du courtage remportées l'an dernier.

Nous nous appuyons sur des solutions digitales innovantes.

Notre extranet est très apprécié de nos partenaires. Ils disposent d'un accès étendu à nos filières de souscription, avec un niveau élevé de délégation.

La qualité de nos outils digitaux contribue à un fonctionnement simple et efficace, avec un fort niveau d'autonomie. Ceci exprime d'ailleurs notre confiance en nos partenaires.

Ensuite, nous proposons une stabilité dans nos politiques de souscription avec pour objectif d'éviter les « à-coups ».

Enfin, nous proposons un accompagnement commercial de terrain incarné par mon collègue Julien Vallot, Souscripteur Préventeur Entreprise et moi-même. Nous disposons également de compétences spécialisées au Siège dans bien des domaines.

Comme toute entreprise, nous avons encore des axes de progrès. À ce titre, nous allons d'ailleurs encore accélérer la simplification de nos process et leur rapidité d'exécution.

Ma perception des relations avec le courtage est donc très positive. Les échanges sont toujours de qualité et constructifs.

### [Pascal Favier] **Quels sont les marchés de prédilection de la compagnie ?**

[Xavier Provins] Nous proposons à nos partenaires un accès à une gamme étendue de solutions d'assurances IARD, aussi bien pour les particuliers, les professionnels que les entreprises.

Nous sommes en capacité de proposer des solutions dans bien des domaines.

Cette particularité n'est pas encore totalement perçue : à titre d'exemple saviez-vous que Generali est le 4<sup>e</sup> assureur transport de France ?

Nos solutions d'assurance sont innovantes et nos produits sont souvent classés parmi les meilleurs du marché. Je cite par exemple notre offre Arte Generali qui propose des assurances spécialisées pour les collections d'œuvres d'art, les objets précieux de valeur et l'habitation.

Je souligne les compétences multiples des équipes de souscription de Generali dans bien des domaines : risques techniques, Cyber risques, RC, RCMS, marchandises transportées et la liste est longue !

### [Pascal Favier] **Comment voyez-vous l'avenir ; Quel regard portez-vous sur le devenir du courtage ?**

[Xavier Provins] L'environnement global de notre marché est en pleine mutation. Le cadre réglementaire est ainsi de plus en plus prenant. Le numérique fait désormais intégralement partie de notre quotidien. Lorsque j'ai débuté en 1988, l'usage de la photocopieuse était encore la règle. Nous ne disposions pas encore d'ordinateurs ! Durant ces trois décennies, l'environnement n'a cessé d'évoluer et évoluera encore.

Je suis certain que le courtage réussira à s'adapter à ce nouvel écosystème en pleine mutation mais, je pense, au prix d'une certaine concentration des acteurs.

### [Pascal Favier] **Comment s'est déroulée l'année 2021 ?**

[Xavier Provins] L'année 2021 a été marquée par un durcissement des politiques de souscription des assureurs, certains risques posant désormais un sujet de rentabilité (Cyber, DAB entreprises, RCMS). Je crois que Generali a su présenter davantage de stabilité à cet égard. Notre croissance du chiffre d'affaires avec le courtage a été supérieure à 10% en 2021. Ceci témoigne de notre capacité à proposer des solutions même dans un cadre technique contraint.

### [Pascal Favier] **Quelles sont les perspectives 2022 ... les renouvellements ont été tendus ; comment s'est positionné Generali ?**

[Xavier Provins] Nous avons confiance en nos capacités de développement en 2022 grâce à notre *business model* phygital. Concernant les renouvellements, nous avons déjà choisi de ne pas nous retirer de certains segments d'activité. À ce titre, je pense que la stabilité de nos politiques de souscription a été appréciée par les courtiers. Mais comme l'ensemble des acteurs du marché, nous avons appliqué des augmentations de tarifs mesurées non seulement en fonction de critères techniques mais aussi de la valeur client et intermédiaire.

### [Pascal Favier] **S'agissant des risques futurs et émergents, comment Generali y fait-il face et les anticipe ?**

[Xavier Provins] Malheureusement, le processus de changement climatique est engagé est désormais palpable, même ici en France.

Celui-ci va inévitablement impacter les assureurs. Generali intègre dans ses outils digitaux un système de géolocalisation permettant de mesurer les différents risques naturels.

Il s'agit d'une nouvelle preuve de nos capacités à évoluer dans un monde en constante mutation.

[Pascal Favier] **Xavier, au nom du Président de PLANETE CSCA Grand-Est, Geoffroy Roederer, et de l'ensemble de son comité, je vous remercie pour cette interview et vous dis à très bientôt. ■**

## Activité

ASSOCIATION  
D'AUTORÉGULATION  
DU COURTAGE :  
**Découvrez Endya !**



Dans le cadre de la mise en œuvre de la réforme du courtage d'assurances et d'opérations de banque au 1<sup>er</sup> avril 2022, PLANETE CSCA, l'APIC et le GCAB ont opté pour la création d'une association commune : Endya.

Son site internet est en ligne, à l'adresse : [www.endya.fr](http://www.endya.fr). Vous pourrez y découvrir dès aujourd'hui ses missions et son ADN, et remplir un simple formulaire pour recevoir des informations d'Endya.

Des actualités liées à l'autorégulation et à vos obligations seront régulièrement mises à jour sur cette page. Des dates de webinaires d'information vous seront également proposées. N'hésitez pas à visiter régulièrement le site !

Plus d'infos



[www.endya.fr](http://www.endya.fr)

**AGENDA**  
Participez cette année encore au Tour des Régions de PLANETE CSCA !

### TOUR DES RÉGIONS 2022

En 2022, PLANETE CSCA renouvelle son Tour des Régions avec ses quatre partenaires habituels. Merci à CGPA, CFDP, MMA et Veralti !

Retrouvez en ligne le programme de nos trois matinales d'actualités :

- Vendredi 11 mars de 9h à 11h
- Jeudi 24 mars de 9h à 11h
- Mercredi 6 avril de 9h à 11h

ainsi que les 6 dates de formation DDA-compatibles qui vous sont proposées au titre de votre adhésion. Vos Présidents de Collèges interviendront dans chaque conférence via une interview personnalisée !

Inscrivez-vous sans attendre à toutes ces sessions dans la rubrique *Nos actions* de PLANETE CSCA !

Plus d'infos



[bit.ly/3ueOw1u](https://bit.ly/3ueOw1u)

### Élections des comités régionaux

En juin prochain auront lieu les élections pour le renouvellement des comités régionaux dont notamment votre comité pour le Grand-Est. À cette occasion, nous lançons un **appel à candidatures**, sachant que les membres actuels ont décidé de se représenter pour un nouveau mandat.

**Nous avons besoin de toutes les bonnes volontés, n'hésitez pas à nous rejoindre.**

### Votre comité

Votre comité s'est réuni sous forme distancielle le 25 février 2022.

La prochaine réunion aura lieu courant avril.

**Si vous avez des questions, un besoin d'explications, des suggestions à faire, n'hésitez pas à nous le faire savoir.**



**ILS NOUS ONT REJOINTS  
depuis décembre 2021**

#### EQUA COURTAGE

Marc NICOLEN • 54320 Maxeville  
Adhésion le 3 décembre 2021

#### SARL COURTAGE ET ASSOCIÉS

Quentin JACQUEMIN • 25480 École-Valentin  
Adhésion le 5 décembre 2021

#### DH CONSEILS

Dorian HUMBERT • 25120 Maiche  
Adhésion le 13 décembre 2021

#### LC ASSURANCES

Hugo POIRSON • 88700 Rambervillers  
Adhésion le 28 décembre 2021

#### ADP COURTAGE PLUS

David CASSAGNE • 21200 Beaune  
Adhésion le 4 janvier 2022

#### BCP HOLDING

David CASSAGNE • 21200 Beaune  
Adhésion le 4 janvier 2022

#### JK COURTAGE

Johnny KREBS • 51100 Reims  
Adhésion 9 janvier 2022

#### CJ ASSURANCE

Jonathan ESTEVEZ • 57650 Fontoy  
Adhésion 13 janvier 2022



Visitez le mini site du Collège Grand-Est - Syndicat PLANETE CSCA  
[www.planetecscsca.fr/syndicat/college-grand-est](http://www.planetecscsca.fr/syndicat/college-grand-est)

## 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](mailto:courtage@aesio.fr)  
ou rendez-vous sur [aesio.fr](http://aesio.fr)**



DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX



AÉSIO mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité, immatriculée sous le n° 775 627 391 dont le siège social est 4 rue du Général Foy 75008 Paris. Document non contractuel à caractère publicitaire - ©iStock - 21-005-128