

La parole du Président

“ Le risque Cyber : tout sauf virtuel. ”

Chères consœurs,
chers confrères,

Alors que les *risk managers* finalisent la mise sur le marché de leurs risques assurantiels dans un contexte de relations tendues avec les assureurs et une flambée des redressements tarifaires, le Baromètre Anozr Way du *ransomware* 2021 sorti il y a quelques jours, révèle que la France est le pays de l'Union européenne le plus ciblé par les Cyber attaques (5 % des attaques mondiales)... et que les entreprises des secteurs de l'assurance et de la finance seraient les victimes privilégiées des Cyber attaquants : d'April à MMA en passant par Verlingue ou AssurOne, le secteur a subi 20 % des *ransomware* en 2021.

Longtemps sous-estimé et mal adressé par le secteur de l'assurance, le risque Cyber est aussi mal identifié par les entreprises, même s'il reste parmi leurs principales préoccupations. Les baromètres successifs sont pourtant unanimes : à l'horizon cinq ans, le risque Cyber est dans le trio de tête des risques importants identifiés par les professionnels dans la cartographie prospective 2022 des risques établis par France Assureurs... devant le risque climatique et le risque lié aux catastrophes naturelles.

Alors que peu nombreuses sont les PME qui se sont dotées d'un référent

informatique ou d'un simple anti-virus, les assureurs peinent encore à trouver un équilibre économique pour couvrir correctement le risque Cyber, avec une garantie suffisante pour un prix abordable. Il faut ainsi élever le niveau de protection et déployer une vraie politique de prévention et d'information des professionnels sur les risques cyber... ou rester condamné à ne pas pouvoir adresser correctement ce risque, conforté chaque année par la digitalisation accélérée de l'économie.

Autre grand risque qui promet une augmentation continue en fréquence et en intensité, le risque climatique est un autre enjeu fort : alors que le coût moyen des catastrophes naturelles a été multiplié par 3 en 30 ans et que les assureurs anticipent un doublement de ce coût annuel à l'horizon 2050, on déplore encore un manque flagrant de préparation et d'information individuelles et collectives sur les risques spécifiques et les moyens d'y faire face.

Avec 221 milliards d'euros directement imputables aux catastrophes naturelles en 2021, l'enjeu est colossal et peu d'entreprises ou d'individus savent comment faire face à une inondation ou à un feu de forêt, et là, peu sont les collectivités locales qui développent une

cartographie des risques et respectent les règles d'urbanisme en matière de zones inondables.

Et les courtiers, dans tout ça ? Intermédiaire privilégié entre les porteurs de risque et les clients, le courtage doit tenir son rôle dans cette nécessaire prévention et information des assurés sur les grands risques. Au-delà d'éviter des redressements tarifaires excessifs (jusqu'à 100 % de hausse sur le risque cyber constatée par l'AMRAE, l'association professionnelle des *risk managers* !) et des conversations peu appréciées avec ses clients, il est nécessaire pour tous les courtiers de prendre leur bâton de pèlerin pour informer leurs clients et engager une vraie sensibilisation sur ces grands risques qui, du piratage informatique au dérèglement du climat, sont loin d'être virtuels. ■

Jérémy Sebag
Président PLANETE CSCA Île-de-France & Centre



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



Créer une compagnie d'assurances, **CHALLENGE RÉUSSI** pour **MILA**

Gérard Deray a fondé un cabinet de courtage spécialisé dans l'immobilier, après être passé par la banque d'affaires, où il a traité plus d'une trentaine de transactions de M&A à Londres et à Paris pour de grandes banques anglo-saxonnes dans les années 1990. Ses expériences multiples l'ont conduit à se lancer dans la création d'une compagnie d'assurances. Mila a été agréée par l'ACPR le 20 octobre 2021, ce qui en fait la 5^e nouvelle compagnie d'assurances créée en France en plus de 40 ans.

Jean Boucher, l'autre co-fondateur de Mila, a effectué l'ensemble de sa carrière chez Allianz, en France et en Allemagne. Actuaire, il a participé au lancement de business units et occupé des responsabilités dans différents univers : opérations, marketing, finance, développement de produits, digital, big data & IA.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Pourquoi créer une compagnie d'assurances, un projet ardu et très consommateur de capitaux ?**

[Gérard Deray] Cette idée de création est née en 2014, et les spécialistes de ce type de montage m'avaient averti : monter un dossier d'agrément auprès de l'ACPR nécessite de mobiliser des centaines de milliers d'euros en conseil et comporte beaucoup d'incertitudes. Malgré tous ces avertissements amicaux, nous avons choisi de concrétiser cette ambition. D'ailleurs, nous avons choisi

avec Jean, de créer cette compagnie sans conseil externe. Nous avons bâti le dossier d'agrément en interne avec nos équipes. De la même manière, nous avons réalisé nos trois levées de fonds (12 m€) sans conseil (en dehors d'Aramis, nos avocats).

[LNRC] **Comment vous y êtes-vous pris pour parvenir à l'agrément de l'ACPR à l'automne 2021 ?**

[Gérard Deray] J'ai commencé par rassembler une équipe, et Karine Lazimi-Chouraqui m'a permis de rencontrer mon



futur associé, Jean Boucher, responsable digital, Big Data et intelligence artificielle d'Allianz. Il m'a rejoint tout début 2021. Mila est une co-fondation, et nous travaillons d'arrache-pied depuis 15 mois pour rassembler autour de nous des professionnels assez téméraires pour défricher de nouveaux horizons.

Pour financer le démarrage de notre activité, mon expérience en banque d'affaires m'a permis de gérer nos besoins sans recourir à l'accompagnement d'un conseil. Nous en sommes à 3 levées de fond pour le moment, alors qu'avant d'obtenir l'agrément, il ne nous était pas possible de démarrer une quelconque activité commerciale. Il nous fallait donc convaincre des investisseurs de financer une activité qui n'existait pas encore.

Notre troisième chantier a consisté à rechercher des traités de réassurance. Aujourd'hui, nous en avons signé quatre avec Swiss Ré et Hanover Ré, des acteurs mondiaux de la réassurance. La signature de Mila vaut donc largement celle d'autres compagnies du marché.

Puis, nous avons constitué notre dossier de demande d'agrément, avec la certitude que l'ACPR allait faire une analyse très poussée de notre proposition. Pour réussir à les convaincre, avoir une vision claire et une ambition précise était indispensable.

En octobre 2021, Mila est née, elle a un nom facile à écrire et à retenir, qui fonctionne bien dans toutes les langues (anglo-saxonnes, slaves, latines...). Nous devons maintenant passer à une nouvelle étape de son histoire : son développement.

[LNRC] Quel est le positionnement de Mila ?

[Gérard Deray] Notre positionnement actuel est simple : nous vendons deux produits à destination des professionnels de l'immobilier : la Garantie Loyers Impayés (GLI) et l'assurance Propriétaire Non Occupant (PNO). Mila s'interdit pour le moment de vendre ses produits en direct et travaillera exclusivement via le courtage pour son offre à destination des professionnels de l'immobilier. La vente en BtoC sera un axe de développement dans un second temps. Ainsi, nous visons des partenariats avec des courtiers qui disposent d'administrateurs de biens ou d'agences immobilières dans leur réseau amical ou professionnel, ainsi que des courtiers spécialisés sur ce segment de clients.

Jean Boucher et moi n'avons pas lancé une compagnie d'assurances pour copier un modèle économique existant. L'idée d'aller chercher une part de marché sur des activités très concurrentielles n'avait rien de très excitant.

Observant que les assurances du monde immobilier sont fragmentées, avec une quinzaine de produits représentant entre 200 millions et 2 milliards de primes chacun, nous parions sur la place que peut prendre Mila. Ces activités sont souvent jugées par les autres acteurs trop petites, techniques et incertaines. Aucun acteur majeur ne va prendre le risque d'investir en informatique ou en hommes pour bouleverser ces chaînes de valeur.

Notre analyse a conclu qu'il existait une place à prendre pour un assureur malin, digital et spécialisé dans chacun de ces compartiments de marché que Mila va investir pas à pas.

[LNRC] Comment Mila est-elle organisée ?

[Gérard Deray] Notre équipe compte aujourd'hui 21 collaborateurs, qui se répartissent entre Paris (16 personnes) et La Rochelle (5 personnes aujourd'hui).

Contrairement à d'autres acteurs, gérer, y compris les sinistres, est une réelle volonté de notre part. En revanche, si certains courtiers veulent conserver la gestion, nous sommes capables de nous adapter pour respecter leur modèle économique.

Nous avons une approche digitale, non seulement sur la partie *front-office* comme la plupart des nouveaux acteurs qui révolutionnent la souscription uniquement.

Pour nous, l'innovation se joue aussi dans le *back-office*, au niveau de la gestion des contrats et des sinistres.

Nous avons adressé un premier enjeu dans la fabrication *ex nihilo* d'outils dont nous avons besoin pour dévoiler de nouvelles promesses, comme celle-ci : « nous payons toujours et tout de suite », ce qui implique une résilience de notre technologie, une architecture de données robuste. Cette conception nous permet aussi de proposer en quelques semaines des espaces clients mieux pensés et plus agiles que les autres acteurs. Nous sommes capables de livrer à nos clients des outils ultra-performants qui commencent déjà à bouleverser les habitudes et à livrer des promesses.

Notre avance en matière d'expérience client est importante et nous avons à cœur de maintenir ce savoir-faire innovant vis-à-vis des autres acteurs du marché.

[LNRC] Quels sont vos projets pour les mois à venir ?

[Gérard Deray] Mila a été bien accueillie. Dès son démarrage, nous avons été contactés par des courtiers qui avaient des problématiques précises. Nous avons été capables de répondre en moins de deux mois par un nouveau produit entièrement packagé. Nous avons fait preuve d'agilité mais aussi d'une grande qualité dans le développement de l'offre d'un point de vue technique.

Nous avons aujourd'hui plusieurs milliers de clients et nous avons comme objectif de couvrir plusieurs dizaines de milliers de biens fin 2022. L'année qui commence nous permettra de démontrer que notre approche est pertinente et se confronte favorablement à la réalité du marché.

Nous allons aussi lancer très prochainement d'autres produits (MRI, MRH locataire...) toujours en rapport avec le monde de l'immobilier avec la même volonté de casser les silos et de fluidifier la chaîne de valeur.

Par ailleurs, Mila dispose d'un positionnement idéal pour collecter de la donnée. Nous sommes structurés pour l'analyser. En matière de loyer impayé, quel est le profil le plus risqué, l'étudiant ou la famille de 4 personnes ? Un bien à Paris ou à Lille ? Un appartement 2 pièces ou 3 pièces ? Nous pourrions prochainement répondre à ces questions sur des bases très factuelles. ■

Propos recueillis par Céline Meslier

RÉFLEXE COURTIER :

Découvrez l'annuaire,
une nouvelle fonctionnalité du site !



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. La plateforme www.reflexe-courtier.fr est accessible à tous, et permet de retrouver les éléments clés sur l'importance du rôle d'un courtier d'assurances.

Cette plateforme évolue en 2022 ! Un annuaire gratuit recensant les courtiers adhérents à PLANETE CSCA est accessible sur www.reflexe-courtier.fr. Vous pourrez, si vous le souhaitez, être recensé sur la plateforme en fonction de votre localisation géographique et/ou de vos activités.

Pour y figurer, rien de plus simple ! Connectez-vous à votre espace adhérent du site PLANETE CSCA et renseignez ces informations : votre adresse postale, votre site web, votre n° ORIAS, votre n° de téléphone et votre adresse e-mail. Il est possible de modifier vos coordonnées, ou de choisir de ne plus apparaître, directement dans l'espace Adhérent du site PLANETE CSCA.

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^{er} 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.

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



TOUR DES RÉGIONS 2022

AGENDA

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

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



Visitez le mini site du Collège Île-de-France et Centre - Syndicat PLANETE CSCA
www.planetecsa.fr/syndicat/college-ile-de-france-et-centre

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