



la nouvelle revue du courtage

LE MAGAZINE DU SYNDICAT DES COURTIER D'ASSURANCES

le dossier

ASSURANCES DE PERSONNES : enjeux et opportunités

p.20

LES ACTIONS
DE **PLANETE CSCA**

PUBLICATION

Intermédius publie
son 4^e livre blanc

p.30

REGARD
SUR LE COURTAGE

La vision du courtage de
Guy-Antoine de La Rochefoucauld



4 **Édito**

le dossier

5 **ASSURANCES DE PERSONNES :** enjeux et opportunités



Entretien avec Vincent Harel

7 **SWISS LIFE** Prévoyance Santé, se développer dans la durée, avec le courtage

9 **ASSURÉA** Assurance Emprunteur : vers une redistribution des cartes ?

11 Le PER, nouvel eldorado de l'épargne retraite ?

14 Coup de projecteur sur les délégués de gestion

16 Questions à Yan Le Men, Président de la Commission Assurances de Personnes Individuelles et Collectives de PLANETE CSCA

18 **À RETENIR**
CE TRIMESTRE : *Agenda*

Les actions de PLANETE CSCA

20 **PUBLICATION** Intermédius publie son 4^e livre blanc

22 **ATTRACTIVITÉ** Executive Master Dirigeant courtier d'assurances : une formation unique et complètement inédite

J'assure mon avenir : le portail de référence de l'orientation des jeunes

25 **SERVICES** Toute une galaxie de services pour les courtiers en un coup d'œil

Expertises

28 **RISQUES SYSTÉMIQUES** Le CESE adopte un avis. Entretien avec les co-rapporteurs



30
REGARD
La vision du courtage de Guy-Antoine de La Rochefoucauld



La Nouvelle Revue du Courtage
JUILLET 2022
est éditée par PLANETE CSCA
10 rue Auber • 75009 PARIS
Dépôt légal à parution
ISSN 2743-7205



www.planetecscsa.fr

Directeur de la publication : Christophe Hautbourg
Directrice de la rédaction : Anne-Lise Fontan
Conception et réalisation : La Lettre Active
Diane de Saint Marc, Nicolas Hubert

Crédits photos : Hurca! [Illustration couverture], Fred Bruneau [N. Koran] (p.9), Hero Images (p.23), THP Photo Imaging [G.-A. de la Rochefoucauld] (p.30).



Bertrand de Surmont
Président de PLANETE CSCA

Chères adhérentes, chers adhérents,

Les restrictions liées à la pandémie s'étant allégées, nous avons pu enfin nous retrouver « en présentiel » lors de nos réunions et de nos manifestations ces dernières semaines ; c'est une réelle satisfaction et même un grand plaisir.

Je me réjouis également de voir que les remises des Trophées de PLANETE CSCA qui ont commencé dans les Collèges sont l'occasion de retrouvailles avec les acteurs de notre écosystème. Elles se poursuivent et nous remettons les Trophées nationaux lors des Journées du Courtage à Paris les 20 et 21 septembre prochains.

Bien que nous ayons été, encore cette année, contraints d'organiser un Tour des Régions virtuel, ce dernier a rencontré un réel succès avec plus de 2000 participants. Nous avons là un rendez-vous installé et attendu qu'il faut poursuivre.

L'actualité réglementaire continue d'être très soutenue.

L'association d'autorégulation que nous avons créée avec le GCAB et l'APIC a reçu l'agrément de l'ACPR et a commencé ses activités au 1^{er} avril. Son équipe s'est renforcée avec l'arrivée de Daisy Facchinetti, au poste de secrétaire

générale. Un nouveau site web est en ligne. Endya monte en puissance !

Je vous encourage à remplir l'obligation réglementaire d'adhésion à une association professionnelle sans attendre le rush de fin d'année !

Nous sommes très attentifs au sujet de l'exonération de TVA dont ont été exclus les délégataires de gestion. Nos rémunérations doivent être sécurisées et toute renégociation prévenue pour que nous ne supportions pas les conséquences d'une décision de l'administration. Nous n'avons pas attendu pour engager le dialogue avec France Assureurs.

La rentrée s'annonce également particulièrement active : réforme des retraites, protection, partage de valeur, risques émergents... les 11 propositions de notre *Think tank* Intermédias (dont vous retrouverez les principales réflexions dans les pages qui suivent) sont au cœur des débats. Votre syndicat apporte et porte notre vision avec force et conviction.

Ce numéro de La Nouvelle Revue du Courtage dont le dossier est consacré aux « Assurances de Personnes, enjeux et opportunités » aborde plusieurs de ces sujets.

Le début d'année ayant été riche en nouveautés, vous trouverez également dans cette édition, une vision d'ensemble des différents services ou structures qui vous sont ouverts pour répondre à vos enjeux métier et réglementaires.

Cette année 2022 est également celle du renouvellement de nos instances. Nos gouvernances régionales et catégorielles viennent d'être élues. Vous les retrouverez dans vos cahiers régionaux. Au moment où nous imprimons ce numéro, notre assemblée générale au cours de laquelle nos instances nationales (Bureau et Président) sont élues, ne se sera pas encore tenue. Les résultats seront donc publiés dans notre édition de septembre prochain.

Bonne lecture !

ASSURANCES DE PERSONNES : *enjeux et opportunités*





Entretien

**Vincent Harel,
Vice-président
en charge des
assurances
de personnes**

chez PLANETE CSCA, ouvre ce dossier en nous livrant sa vision des nouveaux enjeux RH dans l'entreprise, du rôle des avantages sociaux et de la place du courtier dans cette nouvelle donne.

L'entreprise a-t-elle su s'adapter à la crise sanitaire très rapidement. Après cette expérience et les évolutions que le monde du travail a connues, le contrat social doit-il être repensé ?

Depuis plusieurs années, l'entreprise vit de grands mouvements de transformation, notamment dans la relation employeur/salarié, que la crise sanitaire a mis en évidence et sans doute accélérés. Mais les évolutions démographiques, la digitalisation et l'émergence de nouvelles attentes des jeunes générations créent des transformations de fond dans l'entreprise, de nature à faire bouger le contrat social.

Quelles sont ces transformations ?

J'en identifie de 3 ordres : évolutions des modalités du travail, émergence d'un capitalisme des parties prenantes et transformations technologiques. De nouvelles modalités dans l'organisation du travail sont de plus en plus attendues : flexibilité, souplesse, télétravail... Comment « faire société » et avoir une approche collective de ces problématiques qui sont diverses selon les secteurs d'activité et les catégories d'emploi. C'est un énorme challenge pour le management de proximité !

L'entreprise est également interrogée et alertée sur les sujets environnementaux, sociétaux et de gouvernance par les parties prenantes. Les actionnaires comme les salariés et les clients attendent des actions sur ces sujets.

Et enfin, la digitalisation qui est omniprésente. La mise en place de SI RH recentre les directions des Ressources Humaines sur des enjeux stratégiques, voire modifie leur positionnement dans l'organisation.

Elles sont de plus en plus actrices du développement de l'entreprise. Également force de propositions et moteur de son attractivité auprès des talents, elles doivent également fidéliser les équipes dans un contexte de forte volatilité. Il s'agit bien de changements en profondeur.

Ces évolutions constituent-elles une opportunité pour les politiques sociales des entreprises ?

J'en suis convaincu. Rappelons que dans le contexte français, la marge de manœuvre sur la partie salariale de la rémunération est fortement restreinte par son coût. Les avantages sociaux en santé, prévoyance et retraite offrent un levier intéressant pour l'entreprise avec de forts bénéfices pour les salariés.

La complémentaire santé contribue à un meilleur accès à la santé mais surtout à la capacité d'apporter des réponses de plus en plus personnalisées et de la prévention. A titre d'illustration, chez Mercer, nous avons développé une solution permettant d'adresser à nos clients couverts en santé une analyse précise des besoins en matière de prévention et de bien-être propres à l'entreprise, en fonction de son secteur d'activité, de sa population, ... et de proposer des actions précises sur les TMS, les risques psychosociaux ou encore la santé bucco-dentaire.

La prévoyance est très mal comprise des salariés, sans doute du fait de son caractère anxiogène. Pourtant, et nous l'avons vécu durant la pandémie, face à un sérieux accident de la vie, c'est la meilleure protection. Véritable sujet de société, elle mériterait qu'on définisse plus globalement ses ambitions de façon à en faire bénéficier tous les salariés.

Enfin, dans un contexte de recul de l'âge de départ, la retraite est un enjeu résolument primordial. La capitalisation est indiscutablement l'outil qui permet d'amortir la fin de carrière, pour tous les profils de salariés. Pourquoi ne pas s'appuyer sur ce levier pour maintenir dans l'emploi les seniors tout en réduisant leur temps de travail ? En construisant un modèle de retraite progressive, adossée à un plan d'épargne retraite voire à un dispositif d'épargne salariale, les perspectives sont grandes pour les entreprises. Et avec un nouveau PER qui offre une plus grande souplesse notamment pour la sortie du capital, l'épargne retraite devient attractive pour tous, y compris les jeunes salariés.

On le voit, les opportunités pour les DRH sont diverses et multiples !

La place du courtier sur ces sujets a-t-elle évolué ?

Plus que jamais, le courtier est créateur de valeur ajoutée sur tous les aspects : santé, prévoyance, retraite. Personnaliser, évaluer et faire évoluer les programmes, proposer des innovations, apporter son analyse, dispenser ses conseils... La grande force du courtage est la maîtrise des enjeux, la compréhension de son client et sa proximité avec ce dernier. ■

“
Se
développer
via le
courtage
et ce, dans
la durée”



*Pierre François,
Swiss Life France*

Acteur leader du marché de la Santé et de la Prévoyance en France, Swiss Life entend poursuivre un développement régulier et progressif en s'appuyant notamment sur le courtage.

Pierre François, directeur général de Swiss Life Prévoyance et Santé a accordé un entretien à La Nouvelle Revue du Courtage pour partager sa vision du marché post pandémie de Covid-19.

Votre vision du marché Santé et Prévoyance a-t-elle évolué avec la pandémie ?

Le marché n'a pas évolué de façon structurelle avec la pandémie, les fondamentaux (produits, acteurs, clients) sont les mêmes. En revanche, il y a eu une prise de conscience importante à l'égard des garanties présentes au sein des différents contrats tant de la part des clients que des courtiers qui les conseillent.

Ainsi, des difficultés dans l'appréhension concrète des contrats ont été relevées. C'est le cas, par exemple, de certains contrats de prévoyance et/ou de la garantie relative aux arrêts de travail concernant les TNS. À cet égard, nous devons porter une plus grande attention à la manière dont nous communiquons sur nos produits – et les garanties – pour qu'il n'y ait plus de confusion ; cela doit passer par davantage de pédagogie.

Nous avons également noté, même si cette tendance a démarré avant la pandémie notamment sous l'effet du 100 % Santé, une accentuation de l'augmentation de la volatilité des clients et des écarts de sinistralité plus significatifs d'une année sur l'autre. Cela nous conduit à renforcer le suivi et le pilotage de nos résultats techniques.

Comment abordez-vous ces évolutions ?

Retravailler sur ces aspects est très positif pour nous et pour nos assurés, *in fine*. Nous avons également l'opportunité d'améliorer la relation tripartite que nous avons avec le client et son courtier. C'est dans cet état d'esprit que nous abordons ces sujets.

Dans cette optique, nous cherchons en permanence à fournir à nos apporteurs des outils pertinents et efficaces. La présence du

numérique dans les échanges et les opérations et l'évolution vers une distribution omnicanale sont devenues des réalités tangibles dont le développement accéléré, depuis la pandémie, est loin d'être terminé. Ces outils sont devenus le quotidien pour les distributeurs avec les questions de *compliance* et de cyber sécurité qui les accompagnent. N'oublions pas que les données santé sont des données sensibles, soumises à des réglementations fortes. La chaîne de distribution doit veiller à ces exigences de conformité. Nous y sommes particulièrement vigilants.

Quelle place est faite au courtage chez Swiss Life ?

Swiss Life France est très attachée au courtage qui est son premier réseau de développement. Nous travaillons avec les courtiers, dans leur pluralité, pour toucher toutes nos catégories de clientèle : particuliers, professionnels, TPE / PME, ETI et grands groupes. La diversité des cabinets de courtage ne représente pas une difficulté, au contraire : c'est pour consolider nos relations que nous sommes prêts à les accompagner.

Quelle est la nature de votre accompagnement ?

Nous avons compris que l'adaptation était essentielle et qu'un seul mode de fonctionnement n'était pas la bonne solution pour le courtage. Notre premier apport est de mettre en place une collaboration adaptée à la situation de chaque cabinet. Par ailleurs, les attentes en matière de service aux clients sont de plus en plus fortes. C'est pourquoi nous travaillons sur l'ensemble des items utiles aux courtiers et pas uniquement sur le produit ou le tarif. Nous couvrons toute la gamme de produits mais proposons aussi des solutions technologiques (applications, *front office*...), tout en

acceptant de jouer une subsidiarité « à la carte » avec les courtiers. L'efficacité est notre règle de conduite. Prenons l'exemple de la résiliation ; la question du « qui fait quoi » est guidée par ce principe d'efficacité, éviter la redondance des actions, les transmissions inutiles, tout en veillant à obtenir la qualité attendue. Le seul dogme que nous pourrions avoir, si nous devions en avoir un, est un professionnalisme et une expertise à la hauteur de nos attentes de la part de chacun des intermédiaires partenaires, quel qu'il soit.

Swiss Life met l'accent sur la RSE. La qualité que vous évoquez fait-elle partie de votre démarche en la matière ?

En effet, c'est dans la mise en œuvre opérationnelle de notre activité que nous donnons corps à notre responsabilité sociétale, afin de lui donner un impact concret. La qualité en fait pleinement partie.

Je voudrais également souligner que nous accordons une grande importance à la liberté de choix de nos parties prenantes et notamment celle de nos clients. Dans le cadre de son nouveau plan stratégique, Swiss Life 2021, Swiss Life s'est dotée d'une raison d'être : « Permettre à chacun de vivre selon ses propres choix ». Ainsi, par exemple, nous accueillons très favorablement l'extension de la résiliation infra annuelle.

Pour conclure, quelles sont vos perspectives ?

Nous avons fait le choix d'une dynamique de développement progressif dans la durée. Le STOP and GO n'est pas dans notre ADN. C'est la raison pour laquelle nous poursuivons une politique d'investissements réguliers pour continuer de progresser sur nos marchés et améliorer nos relations avec les courtiers. ■

ASSURANCE EMPRUNTEUR : VERS UNE REDISTRIBUTION DES CARTES ?

Dans le paysage des assurances de personnes, l'assurance emprunteur tient une place à part. Force est de constater que la place du courtage y est encore timide. La loi Lemoine qui vient d'être adoptée peut-elle contribuer à ouvrir davantage ce marché, notamment en facilitant la résiliation et avec elle, la suppression du questionnaire médical (sous conditions) ?
Éléments de réponse avec Nicolas Koran, Directeur général adjoint d'Assuréo.

L'assurance emprunteur a une forte actualité ; Pouvez-vous nous préciser les principaux points de la réforme adoptée cette année ?

La loi n°2022-270 du 28 février 2022 pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur, dite loi « Lemoine » a été votée et publiée au Journal officiel le 1^{er} mars 2022. Cette loi porte principalement sur :

- la résiliation infra-annuelle : la loi donne la possibilité pour toutes les personnes qui ont contracté un prêt immobilier, de résilier à tout moment leur assurance emprunteur. La résiliation infra-annuelle est applicable dès le 1^{er} juin 2022 pour les contrats souscrits à compter de cette date et à partir du 1^{er} septembre 2022 pour les contrats souscrits avant juin 2022. Tous les contrats seront donc concernés à partir du 1^{er} septembre.⁽¹⁾
- Des novations sur le droit à l'oubli dont les principales mesures sont :



Nicolas Koran,
Directeur général
adjoint d'Assuréo.

la réduction de la durée du droit à l'oubli de 10 ans à 5 ans (à partir de la fin du protocole thérapeutique) pour les pathologies cancéreuses et l'hépatite C. Cette disposition est applicable depuis le 2 mars 2022. La volonté du gouvernement est d'étendre la disposition aux maladies chroniques. Il a laissé aux signataires de la convention AERAS jusqu'au 31 juillet 2022 pour les définir sinon il reprendra la main.

- Un renforcement du devoir d'information précontractuelle des assurés pour les prêts immobiliers avec la mention du coût de l'assurance sur 8 ans venant compléter le coût sur la durée totale du prêt applicable dès le 1^{er} juin 2022.
- L'obligation d'informer les assurés chaque année sur l'existence de leur droit à résiliation.⁽²⁾
- La suppression du questionnaire médical sous conditions (contrat inclusif) pour les prêts immobiliers pour des encours inférieurs à 200 000 € par assuré.⁽³⁾

Comment votre activité a-t-elle traversé la crise Covid ? Quel en a été l'impact ?

Le marché s'est brutalement arrêté en mars-avril 2020 avec l'arrêt de l'activité pour les nouveaux financements. Nous avons constaté très peu d'affaires nouvelles et essentiellement des dossiers de reprise en Loi Hamon ou Amendement Bourquin. Notre activité s'est réduite de plus de 50 % sur ces deux mois. Puis, durant les périodes de confinement successives, l'activité a pu être maintenue car tous les acteurs du marché banques, notaires, courtiers en crédit, agents immobiliers se sont adaptés.

Nous avons constaté un net rebond de l'activité en 2021 qui a été une année record chez Assurée avec une augmentation de la production mais également du pourcentage de dossiers relatifs à une résiliation. Nous avons également noté que la part des souscriptions dites « digitales » est devenue majoritaire avec, pendant la période, un allègement des formalités médicales. Cela a permis au plus grand nombre de souscrire sans devoir effectuer d'examens médicaux impossibles à réaliser à cette époque. Pour résumer, nous avons su nous adapter pour permettre à nos courtiers partenaires de travailler dans les meilleures conditions.

Y a-t-il eu des transformations enclenchées durant cette période ?

Le télétravail a été mis en place rapidement pour permettre une continuité de l'activité. Nous avons également animé notre réseau à travers des webinaires qui ont compté, pour certains, plusieurs centaines de participants ainsi que des entretiens en visio avec nos partenaires.

Nous poursuivons désormais notre animation commerciale à distance couplée à des rendez-vous de terrain grâce nos Directeurs Régionaux basés sur l'ensemble du territoire national. Nous faisons intervenir dans nos webinaires des compagnies d'assurance ainsi que des responsables de notre centre de gestion pour donner la possibilité au plus grand nombre de courtiers de poser toutes leurs questions. Ceux-ci sont très appréciés et sont très complémentaires à notre animation quotidienne.

Bien qu'ouvert depuis 10 ans, le marché reste fortement dominé par les banques. Comment expliquez-vous ce phénomène ?

Les banques sont juges et parties dans le process donc évidemment, cela introduit un biais. Qui plus est, elles ont su s'adapter en revoyant leur modèle : certains établissements octroient des remises conséquentes pour s'aligner sur les tarifs des délégations d'assurance en cas de mise en concurrence, d'autres se sont dotés de contrats individuels avec des comparateurs internes leur permettant de proposer leurs propres offres défensives face aux contrats alternatifs. Nous avons toutefois constaté au sein de notre production, une part grandissante de dossiers réalisés en reprise Hamon & Bourquin à hauteur de 35 % en 2021. Nous y voyons une évolution du comportement de l'emprunteur. Grâce à la possibilité de résiliation, celui-ci accepte plus facilement les conditions de la banque puis dans un second temps procède à la comparaison pour aboutir à une substitution de son assurance groupe bancaire.

Quelles sont les perspectives ?

La loi Lemoine va permettre de faciliter la résiliation pour le plus grand nombre d'emprunteurs. Effectivement, le consommateur pourra résilier à tout moment son assurance emprunteur en proposant un contrat à garantie équivalente. Le prêteur aura 10 jours pour répondre et émettre un avenant au contrat.

Toutefois, il faudra prendre en compte de probables hausses tarifaires sur le scope Lemoine eu égard à l'abandon du questionnaire de santé pour les encours de prêts immobiliers à moins de 200 000 € (400 000 € pour un couple) et les âges termes à moins de 60 ans. Cela devrait réduire l'écart tarifaire entre les assurances groupe et les contrats alternatifs. L'impact positif de la résiliation infra annuelle pourrait être atténué par cette hausse tarifaire que les compagnies vont certainement devoir mettre en place pour palier l'impossibilité de tarifier le risque et sa mutualisation. Nous suivrons donc attentivement l'évolution du marché mois après mois ainsi que les positions des porteurs de risques afin d'affiner au fur et à mesure les tarifications si nécessaire. ■

⁽¹⁾ Le prêteur aura 10 jours ouvrés à réception de la demande pour se prononcer et émettre l'avenant de prêt. Il ne pourra revoir les modalités d'amortissement. Le prêteur devra motiver son éventuel refus de manière explicite : intégralité des motifs, indication des garanties manquantes, etc.

⁽²⁾ Applicable dès le 1^{er} juin 2022 avec une année pour la mise en œuvre et à partir du 1^{er} septembre 2022 pour les contrats conclus avant le 1^{er} juin 2022.

⁽³⁾ Pour les prêts immobiliers, suppression du questionnaire médical à l'adhésion pour lesquels l'encours par assuré est inférieur à 200 K€ après application de la quotité et dont le terme intervient avant le 60^e anniversaire de l'emprunteur. Applicable dès le 1^{er} juin 2022 ; l'encours s'entend par assuré, donc jusqu'à 400 K€ pour un couple.

LE PER, *nouvel eldorado de l'épargne retraite ?*

APRÈS UN PEU PLUS DE 2 ANNÉES D'EXISTENCE, LE PER A PRIS UNE PLACE DE CHOIX SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE RETRAITE.

PIERRE-EMMANUEL SASSONIA, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION ÉPARGNE SALARIALE/ÉPARGNE RETRAITE DE PLANÈTE CSCA DRESSE UN BILAN POUR LA NOUVELLE REVUE DU COURTAGE.



Le PER individuel semble avoir remporté un très large succès depuis son entrée en vigueur. Quel regard portez-vous sur ce succès ?

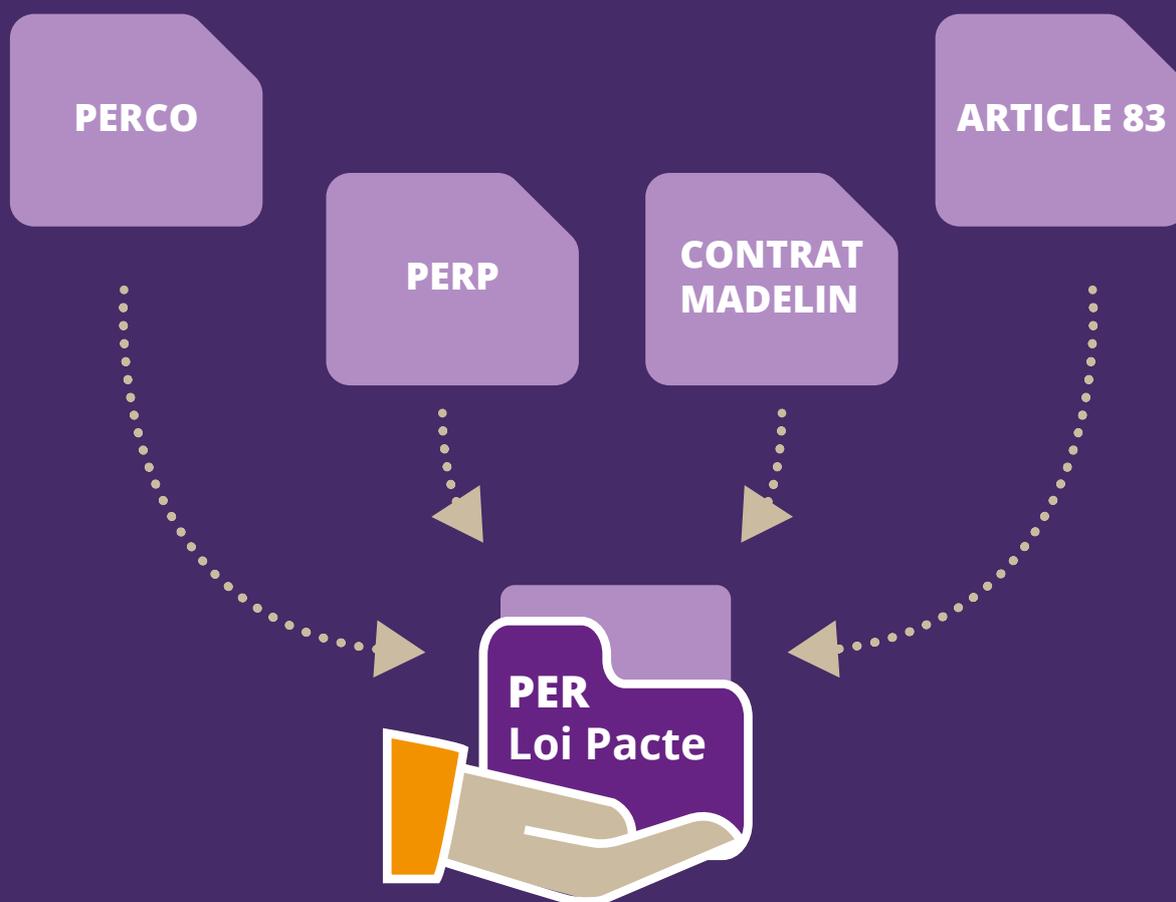
Une des ambitions de la loi Pacte était d'offrir aux épargnants un plan d'épargne retraite plus attractif avec une fiscalité favorable et une plus grande souplesse à la sortie (rente ou capital, possibilité de déblocage anticipé pour l'acquisition de sa résidence principale...). Ce nouveau PER vise aussi à remplacer tous les dispositifs existants par un seul et unique produit pour permettre aux épargnants d'avoir une meilleure visibilité sur leur préparation à la retraite. Les épargnants ont rapidement adopté ce nouvel outil qui leur permet de mettre en œuvre des stratégies personnalisées. De plus, avec la possibilité donnée

de transférer les anciens contrats d'épargne retraite (PERP, Madelin) vers le PER, les épargnants ont pu rationaliser leur épargne. En moins de 2 ans, 2 millions de PER individuels ont été ouverts, presque autant que le nombre d'ouvertures de PERP en 15 ans ! Nous avons donc assisté à un véritable tsunami qui s'explique par le fait que pour une fois, la réforme répond à une véritable attente des épargnants : liberté de choix et efficacité fiscale !

Quelles sont les tendances observées sur le marché des entreprises ?

Vous avez raison, l'ambition de Pacte était de proposer un véhicule unique, accessible individuellement ou via l'entreprise.

Du côté du PER d'entreprise, le succès est un peu plus nuancé. Le PER d'entreprise collectif (appelé aussi PERECO ou PERCOL) s'est rapidement imposé sur le marché des TPE/PME/Professionnels, en



particulier grâce à sa version inter-entreprises qui a permis une transformation collective des anciens PERCO. L'articulation individuel/collectif répond bien aux enjeux des professions libérales et chefs d'entreprise qui réunissent en un seul produit leur ancien contrat Madelin et leur ancien PERCO avec la possibilité de mettre en place des stratégies à très forte valeur ajoutée. Le succès est un peu plus timide dans les grandes entreprises.

Comment expliquez-vous ces écarts ?

Dans les grandes entreprises, le PER est perçu par les partenaires sociaux comme un dispositif moins avantageux pour les salariés modestes : en effet, alors que les plus-values sur les versements volontaires des anciens PERCO étaient défiscalisées, sur le nouveau PERECO, ces plus-values sont soumises au PFU. Cette différence n'est pas forcément pénalisante pour les

salariés qui peuvent profiter de la défiscalisation des versements volontaires. Mais pour les salariés modestes qui n'ont pas intérêt à défiscaliser leurs versements volontaires déclenchant l'abondement, le PER d'entreprise est vu comme moins attractif. Ce recul est un frein à la transformation.

Le PER issu de la loi PACTE comprend 3 compartiments : compartiment individuel (successeur des contrats PERP et Madelin), compartiment collectif (successeur du PERCO) et compartiment catégoriel (successeur de l'article 83). Le PER Obligatoire permet l'activation des compartiments 1 et 3 et a vocation à remplacer les anciens contrats article 83. Malheureusement le compartiment catégoriel est un peu le parent pauvre de la réforme : il n'offre pas la sortie en capital, seule la rente viagère est possible à la retraite. Les entreprises sont de fait peu incitées à transférer les anciens plans article 83 en place vers ce nouveau PER Obligatoire, d'autant que les anciens article 83 peuvent bénéficier de garanties de tables de mortalité anciennes ou taux techniques élevés très favorables aux épargnants.

La crise sanitaire a-t-elle eu un impact ?

Il est certain que pour les entreprises, la crise sanitaire et le confinement ont ralenti la dynamique observée fin 2019 : en plus des inquiétudes des chefs d'entreprise pour la pérennité de leur activité, le simple fait de ne pas pouvoir réunir les salariés a été un frein à la mise en place de ces dispositifs négociés. Côté PERin en revanche, les acteurs et en particulier notre profession ont su s'adapter en accélérant la digitalisation des process, notamment de souscription. Les ouvertures de PER ont donc pu se poursuivre durant la pandémie.

Quelles sont, selon vous, les perspectives pour le PER ?

Tout d'abord je me réjouis de voir que notre profession a largement contribué au succès du PER. Le marché des TPE présente un axe de développement très fort.

Moins de 20 % d'entre-elles sont équipées. La loi PACTE constitue une formidable opportunité pour nos métiers car elle met au centre le devoir de conseil à chaque étape de la vie du produit. Qui mieux que les courtiers peut assumer un rôle de conseil à forte valeur ajoutée sur les plans fiscaux, sociaux, et patrimoniaux ?

Plus globalement quels enjeux sont portés par l'épargne salariale et l'épargne retraite ?

L'épargne salariale et l'épargne retraite répondent à des enjeux majeurs de société : soutenabilité de nos régimes de retraite, association des collaborateurs au partage de la valeur en entreprise, mais aussi financement de l'économie productive et des nécessaires transformations écologiques et numériques de notre pays.

Il faut en effet rappeler que l'investissement dans les plans d'épargne finance nos retraites futures, mais également nos entreprises et la croissance ! 



PARTICULIERS & PROFESSIONNELS...
L'ASSURANCE 2 ROUES
PENSEZ-Y ET N'Y PENSEZ PLUS !

POUR EN SAVOIR PLUS :
LE COURTIER DU MOTARD 04 67 04 70 16
lecourtierdumotard.fr

Le Courtier du Motard SAS au capital de 40 000 € - RCS MONTPELLIER 614 873 426 - ZU, imp Adam Smith, CS30500, 34479 Pérols Cedex - Courtier en assurances enregistré au registre unique tenu par L'ORIAS sous le n°19052620

COUP DE PROJECTEUR *sur les délégataires de gestion*



Activité incontournable dans la chaîne de valeur des assurances de personnes, la gestion est l'acte au quotidien le plus visible pour les assurés. Les délégataires de gestion qui agissent pour le compte des porteurs de risques sont dans leur très grande majorité adossés à une structure de courtage pour les contrats collectifs.

*Une commission spécifique G²D (Groupe Gestion Déléguée) au sein de la Commission Assurances de Personnes Collectives & Individuelles de PLANETE CSCA est dédiée à cette activité. **Gilles Mazuir**, Directeur Général Adjoint en charge des Opérations et de la Transformation chez CPMS, qui en pilote les travaux, a accordé un entretien à La Nouvelle Revue du Courtage.*



Pouvez-vous présenter les délégataires de gestion ?

Le délégataire de gestion agit pour le compte du porteur de risques tout au long de la vie du contrat et assure donc une partie de la relation avec les assurés. En matière d'assurances collectives, le courtage est très majoritairement présent sur les opérations de gestion qui s'inscrivent dans une approche globale du client qui comprend aussi le conseil et le placement. Ainsi, le courtier va proposer à l'assureur retenu de prendre en charge la gestion du programme d'assurance santé et prévoyance conçu sur-mesure pour son client, parfois complexe, exigeant une adaptabilité voire un investissement conséquent. Au sein de PLANETE CSCA, c'est cette catégorie d'acteurs qui participe à nos Commissions et peut adhérer.

D'autres délégataires de gestion interviennent uniquement sur les opérations de gestion et peuvent agir sous leur enseigne ou en marque blanche. Enfin, des structures industrielles proposent des services technologiques et interviennent pour le compte de différents acteurs (courtiers ou assureurs).

En assurance individuelle, la gestion des contrats qui sont standardisés est le plus souvent commercialisée par des agents généraux et donc réalisée en direct par les compagnies ou les mutuelles.

Quelle spécificité réunit vos adhérents délégataires ?

Le délégataire de gestion opère en coresponsabilité de traitement avec les porteurs de risques. Il met en œuvre les engagements du courtier pris vis-à-vis de son client tant sur les garanties que sur les services. Du côté du porteur de risques, celui-ci audite le délégataire au préalable. Puis, il lui adresse un protocole de gestion détaillé à respecter. Enfin, le délégataire a les mêmes obligations réglementaires vis à vis de la CNIL, l'ACPR... qui s'imposent aux autres acteurs. C'est parfois une synthèse délicate.

Comment se différencier sur ce marché ?

Une très grande majorité des salariés est couverte par un contrat collectif, à travers les organisations qui les emploient. Dans un secteur de la santé très normé et très automatisé et avec une pratique largement étendue du tiers payant, l'assuré ne perçoit pas vraiment de différences dans le traitement de ses demandes de remboursements ordinaires. C'est donc sur les services et un accompagnement personnalisé du parcours de

soins dans des situations plus exceptionnelles (dentaire, hospitalisation) que la différence est davantage tangible. Par exemple : la mise à disposition d'actions préventives, de téléconsultation ou d'outils digitaux de pilotage des frais de santé (portail ou plateforme web).

Quels sont pour vous les grands chantiers à entreprendre ?

La modernisation de certains *process* doit se poursuivre comme, par exemple, pour l'hospitalisation qui reste encore très lourde pour l'assuré. Le chantier ROC (Remboursement des organismes complémentaires) avec la dématérialisation des échanges entre établissements de santé et organismes complémentaires est également très structurant. Il doit permettre de mieux suivre et donc d'accompagner l'assuré dans son parcours de soins, sans rupture et en temps réel et de faciliter l'application du tiers payant.

L'accompagnement plus général de l'assuré par le déclenchement de services nomades ou facilitant l'accès aux soins (prises de rendez-vous, retour à la maison après une hospitalisation...), l'apport de services complémentaires pour l'amélioration de la qualité de vie au travail, la prévention du stress... sont autant de pistes à explorer.

Nous évoluons dans un environnement mouvant. Chaque année, il nous faut intégrer de nouveaux paramètres issus de la LFSS (Loi de Finances de la Sécurité Sociale), répondre aux transformations dans les entreprises et aux nouvelles attentes des salariés. Les chantiers sont donc permanents !

Quel impact a eu la crise sanitaire sur l'activité ?

Le contexte sanitaire a tout d'abord mis un coup de frein à la consommation des frais de santé. Puis, un effet de rattrapage très conséquent a pu créer des tensions. Avec la mise en place des dépistages Covid, le volume des flux avec la Sécurité sociale (Noemie) s'est envolé et la facture avec. Ensuite, l'émergence de la téléconsultation s'est nettement fait sentir durant la crise mais il est difficile de savoir si c'est une tendance durable. Enfin, comme pour nombre d'entreprises, les délégataires de gestion ont adapté leur organisation du travail exigeant, compte tenu de notre activité, des renforts de sécurité conséquents des systèmes. Là aussi des frais ont été supportés. Une gestion performante et de qualité a un coût !

Un mot pour conclure ?

Adaptation ! 

Propos recueillis par Anne-Lise Fontan

Questions à Yan Le Men

Président de la Commission Assurances
de Personnes Individuelles et Collectives
de **PLANETE CSCA**



Comment est composée la Commission et comment fonctionne- elle ?

La Commission Assurances de Personnes Individuelles et Collectives a deux composantes :

- Une commission « historique » de 20 membres regroupant Directions générale, commerciale ou juridique, selon les cabinets, et traitant de tous les sujets relatifs aux assurances de personnes dans leur globalité et notamment dans leur aspect politique. Elle est complétée par un groupe spécifique aux assurances individuelles de 6 membres et par un groupe de « membres associés » de 34 personnes. Le caractère historique et très dynamique de cette commission nous a, en effet, amenés, au-delà des règles statutaires du Syndicat, à ne pas vouloir nous priver de compétences reconnues.

- Nous avons, par ailleurs, créé, en octobre 2014 un groupe spécifique aux délégataires de gestion. Baptisée G²D, cette commission est pilotée par Gilles Mazuir et est aujourd'hui incontournable sur toutes ces questions, regroupant de nombreux délégataires de la place, dont de très importants.

Nous conduisons nos débats lors de réunions mensuelles et les poursuivons par des échanges en continu dans une vision très opérationnelle. Enfin, des groupes de travail *ad hoc* sont régulièrement constitués sur des questions spécifiques (rapport HCAAM ou TVA par exemple).

Quelles sont les activités la Commission ?

Nous travaillons sur tous les grands sujets du moment pour faire entendre la voix non seulement des courtiers, mais aussi de nos clients dont nous sommes mandataires, notamment auprès des pouvoirs publics en apportant des contributions aux projets ou réformes qui sont engagés et qui touchent nos activités, et en les étayant par des argumentations précises et des éléments chiffrés.

Nous sommes, de plus, en relation régulière avec les assureurs

et conduisons des travaux en commun. Ceci est valable tant pour nos activités de caractère un peu politique et juridique, avec des réunions mensuelles et conjointes avec les trois familles d'assureurs, que dans le cadre de G²D qui participe activement à tous les groupes de travail organisant les opérations de gestion de demain en assurances de personnes et est, à ce titre, par exemple, invité aux réunions de l'Inter-AMC.

Gilles Mazuir a développé la présentation des activités de G²D mais pour la Commission, citons, par exemple, les travaux que nous avons menés suite aux différentes versions du rapport du HCAAM (Haut Conseil pour l'avenir de l'assurance-maladie) relatifs à l'articulation entre Assurance Maladie Obligatoire (AMO) et Assurance Maladie Complémentaire.

Nos analyses ont démontré que les scénarii développés par le HCAAM génèreraient plus de difficultés et d'inégalités à moyen terme, qu'ils n'apporteraient pas de solutions réelles, à un moment où les vrais questions portent plutôt sur l'organisation de l'hospitalisation, et notamment de l'hôpital public, les relations entre celle-ci et la médecine de ville ou les solutions à apporter aux déserts médicaux

qui, contrairement à ce que l'on pense souvent, ne touchent pas uniquement nos campagnes ou zones montagneuses...

N'oublions pas, par ailleurs, que 96 % des Français sont couverts par une assurance complémentaire et que le reste à charge, en France, est le plus faible des pays de l'OCDE : l'urgence n'était donc pas dans cette réflexion...

Nous avons publié nos travaux et également proposé 9 actions concrètes dans un *position paper* « Avenir du système de protection sociale » en décembre dernier.

Nous avons également travaillé, notamment depuis deux ans, sur la question de la TVA et fait des propositions d'adaptation du BOFIP, sorti le 27 avril dernier, et menons des réflexions sur tous les aspects de notre activité assurances de personnes, que nous abordons régulièrement avec les assureurs

afin de confronter nos points de vue et de définir les solutions les meilleures possibles.

Enfin nous intervenons régulièrement dans des tables rondes ou des conférences.

Les relations avec les assureurs sont donc régulières.

Comme je l'ai indiqué, nous avons des réunions conjointes avec des représentants des trois familles d'assureurs. Habituellement organisées sur un rythme mensuel, elles ont été hebdomadaires durant la crise sanitaire. Nous sommes donc en mesure de nous réunir en urgence quand il le faut.

Les sujets sont multiples : politiques, juridiques, de gestion...

Nous ne sommes évidemment pas toujours en accord, mais nos discussions se déroulent dans une

parfaite franchise et dans un esprit très constructif.

Professionnalisme, bonne volonté et investissements personnels sont les clés du succès de nos Commissions, et je profite de cette occasion pour en remercier nos membres et engager ceux qui voudraient nous rejoindre à le faire. —



Lire le *Position paper* **Avenir du système de protection sociale en France**

 bit.ly/3PDi691

L'assureur des professionnels du BTP, au service des courtiers



Retrouvez-nous sur www.auxiliaire.fr

Bénéficiez d'une gestion personnalisée de vos dossiers, d'une équipe à votre service et d'un espace dédié sur notre site internet.

Contactez-nous au 04 72 74 52 55
ou courtage@auxiliaire.fr

L'Auxiliaire répond efficacement à toutes les demandes de vos clients :

- Responsabilités professionnelle et décennale
- Flottes automobiles
- Locaux et matériels professionnels
- Polices de chantiers

À RETENIR CE TRIMESTRE



SERVICES

Offres Conformité pour vous accompagner dans vos activités

PLANETE CSCA a référencé quatre offres Conformité à destination de ses adhérents pour accompagner chaque type de cabinet, quelle que soit sa taille, dans sa mise en conformité. Une palette complète d'offres est proposée :

- Un outil RGPD pour parvenir seul à sa mise en conformité. La pertinence de cette plateforme réside dans son accompagnement pas à pas. Le partenariat a été noué avec *Mon Dossier RGPD*, une marque de GDPRfolder.
- Deux outils de filtrage de Lutte Contre le Blanchiment de capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT) qui donnent accès aux vérifications obligatoires. Ces offres négociées plus adaptées aux PME sont proposées par Efficia et Refinitiv.
- Un accompagnement de A à Z à la mise en conformité qui va permettre de visiter tous les aspects de cette obligation : revue des mentions légales du site internet, formalisation du devoir de conseil, tenue du registre du personnel, aspects liés à la DDA, cartographies en matière de LCB-FT... Cette solution, proposée par les cabinets Compliance et ACFA Premium, répond plus particulièrement aux besoins des cabinets de petite taille.

En savoir plus



bit.ly/3MRzwgn

PUBLICATION

PLANETE CSCA publie son rapport d'activité 2021

Ce panorama des actions du syndicat est en droite ligne avec le plan stratégique 2019-2021 de PLANETE CSCA. C'est le reflet de nos actions collectives menées par l'équipe de PLANETE CSCA, notre gouvernance, nos Commissions techniques, nos Comités directeurs, nos adhérents, et aussi nos interlocuteurs extérieurs et nos partenaires.



Feuilletez

le Rapport d'activité 2021
sur le site de PLANETE CSCA !



bit.ly/3wMW4YL

REPÈRES

+ de 2 000 professionnels ont participé au Tour des Régions 2022 et ont évalué leur satisfaction à 4,5/5. Un grand merci à tous et aux partenaires CFDP, CGPA, MMA et Veralti pour leur confiance.

Revoir les émissions



bit.ly/3OSCy5g

Le courtage, une profession dynamique !

En 2020, on dénombre **46 806 salariés** dans la branche du courtage d'assurances et de réassurances, soit **une augmentation de 2%** par rapport à l'année précédente.

AUTORÉGULATION

Depuis le 1^{er} avril 2022, Endya, l'association d'autorégulation créée par PLANETE CSCA, le GCAB et l'APIIC est passée en phase opérationnelle. Une nouvelle interface est dorénavant en ligne. Celle-ci est plus complète, avec les actualités de la réforme et de l'association, une foire aux questions, la présentation de l'équipe et un formulaire de contact. L'interface est connectée au tunnel d'adhésion qui permet aux professionnels de suivre toutes les étapes de leur adhésion à Endya et d'être accompagnés par son équipe.

Rendez-vous sur  www.endya.fr

Agenda

20 ET 21 SEPTEMBRE 2022
LES JOURNÉES DU COURTAGE
PARIS

29 SEPTEMBRE 2022
SOIRÉE DE L'ASSURANCE
LYON

29 ET 30 SEPTEMBRE 2022
PATRIMONIA
LYON



- **Cession**
- **Acquisition**
- **Levée de fonds**
- **LBO/MBO/OBO**
- **Conseil stratégique**

Largillière Finance, partenaire privilégié de PLANETE CSCA, accompagne les acteurs du courtage d'assurances dans leurs transmissions et leurs opérations de haut de bilan.



EN IMAGES

Podcast à voir et à revoir

La WebTV - Le RDV des Courtiers du 9 mai au cours duquel a eu lieu un débat consacré à l'autorégulation, est disponible sur notre chaîne Youtube.

Rendez-vous pour la prochaine émission le 12 septembre prochain.



Accédez à l'émission du 9 mai



CONTACTS



Nicolas Ibanez - Associé
n.ibanez@largilliere-finance.com

Tél. : +33 (0) 6 27 58 37 46



Jean Christophe Pandolfi
jc.pandolfi@largilliere-finance.com



Les **Trophées de PLANETE CSCA** sont remis en région à l'occasion des événements organisés par les Collèges. La remise nationale aura lieu lors des Journées du Courtage à Paris en septembre !

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

Publication

INTERMÉDIUS

publie son
4^e Livre Blanc

**PROTÉGER,
PARTAGER, ANTICIPER :**

**11 propositions pour
le quinquennat 2022-2027**

Pour l'année 2022, Intermédus livre ses réflexions sur les principaux sujets de société en rapport avec les activités des courtiers d'assurances dont les missions demeurent au cœur des activités économiques de notre pays : Protéger, Partager et Anticiper.



L'Institut Intermédium, le *think tank* de PLANETE CSCA, a pour vocation de mutualiser les réflexions de personnalités d'horizons différents (politique, économique, experts...) sur des problématiques qui ont des conséquences, directes ou indirectes, sur le secteur de l'intermédiation et plus particulièrement sur les métiers du courtage d'assurances.

Ce 4^e livre blanc marque la volonté de PLANETE CSCA et de la profession que le syndicat représente, d'anticiper, de se projeter dans l'avenir et de partager leurs réflexions avec d'autres parties prenantes. Cette démarche a vocation à s'inscrire avec régularité dans le paysage prospectif social, sociétal et économique global.

Conçu comme un outil concret au service des décideurs politiques de la mandature 2022-2027, ce document comporte 11 propositions détaillées et étayées par des avis d'experts.

Cette nouvelle étude a été conduite sous la responsabilité du Président du Comité scientifique d'Intermédium, Nicolas Bouzou, économiste et essayiste, en s'appuyant sur les travaux menés par les commissions techniques de PLANETE CSCA.

Bertrand de SURMONT,

Président de PLANETE CSCA, souligne l'importance de ce nouveau Livre Blanc.

“ La profession des courtiers en assurances a démontré ces dernières années sa résilience et son agilité. Face à l'incertitude de la situation économique, les courtiers continueront à apporter toute leur expertise à leurs clients et à les accompagner en toutes circonstances. Ces acteurs économiques de terrain disposent d'un poste d'observation unique pour décrypter les enjeux des nombreux sujets majeurs et pour proposer des solutions ou des pistes d'amélioration.

11

PROPOSITIONS
CONCRÈTES
ET CHIFFRÉES

Lire le Livre Blanc



bit.ly/3PDi691

PROTÉGER

1. Adapter le modèle de protection sociale en matière de frais de santé
2. Garantir une prévoyance suffisamment protectrice pour tous
3. Perfectionner la prise en charge de la dépendance
4. Sécuriser le système d'assurance-construction français
5. Améliorer les dispositifs de garanties locatives

PARTAGER

6. Perfectionner le PER pour soutenir l'essor des régimes de retraite
7. Relancer le partage du profit
8. Favoriser l'actionnariat salarié

ANTICIPER

9. Construire une réponse forte et collective face aux nouveaux risques émergents
10. Consolider le crédit interentreprises
11. Favoriser la mobilité internationale des alternants



EXECUTIVE MASTER DIRIGEANT COURTIER D'ASSURANCES : *une formation unique et complètement inédite !*

*Vous en rêviez, l'Université Paris Dauphine-PSL et PLANETE CSCA l'ont fait !
Le 13 juin, durant le « Printemps de l'Assurance », l'Executive Master
Dirigeant courtier d'assurances, mis en place conjointement par l'université
de référence des formations en management et gestion et le syndicat
des courtiers, a accueilli sa première promotion, sous le parrainage
de **Robert Leblanc**, Président d'Aon France.*

Le mot du parrain de la 1^{re} promotion

“

Le partenariat de PLANETE CSCA avec l'Université Paris Dauphine-PSL est une belle initiative qui donne à notre profession visibilité et attractivité au moment où la guerre des talents s'intensifie. Je suis très honoré de parrainer la première promotion.

a déclaré **Robert Leblanc**, Président d'Aon France et parrain de la première promotion de l'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances.



LE POINT SUR CE DIPLÔME DE FORMATION CONTINUE en 6 questions

Rapide retour en arrière. L'une des recommandations du Livre Blanc d'Intermédius paru à l'automne 2020 sur l'attractivité de la profession portait sur la création d'un diplôme dédié au courtage d'assurances 2.0. PLANETE CSCA s'est engagé dans le projet de concevoir et de lancer un cursus dans lequel la profession s'investirait pleinement et serait également ouvert à des profils variés. Mission accomplie. En à peine plus d'1 an, la formation recevait ses premières candidatures !

1 Comment est née cette formation diplômante inédite ?

Le point de départ repose sur un constat : tous les courtiers et intermédiaires en assurances n'ont cessé de s'adapter aux réglementations qui se superposent, aux délais contraints et aux efforts de digitalisation demandés par les clients et cristallisés par la crise sanitaire. Un besoin d'immédiateté s'impose et nécessite une adaptabilité et une agilité sans précédent. Face à cette accélération des transformations du métier, les dirigeants d'entreprises de courtage sont aujourd'hui confrontés à de nombreux nouveaux enjeux.

L'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances, proposé conjointement par PLANETE CSCA et Dauphine Executive Education (service de la formation continue de Dauphine-PSL), a pour ambition de préparer les dirigeants actuels et futurs de la profession à ces nouvelles exigences métier. Ce diplôme offre une réponse concrète et unique à l'impératif de formation et au besoin de développement du secteur, mais aussi, et c'est un enjeu décisif, participe au renforcement de son attractivité.

2 Quel diplôme est délivré ?

L'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances est un diplôme d'université (DU) de niveau BAC+5 (validé par le conseil d'administration de Dauphine-PSL). Il délivre la capacité professionnelle de niveau I, indispensable à l'exercice de l'activité de courtier en assurances.

3 Quels sont les objectifs de la formation ?

Le diplôme permet d'acquérir les compétences indispensables aux nouvelles exigences du dirigeant courtier d'assurances, à savoir approfondir ses connaissances en assurances, en stratégie et gestion d'entreprise, mais également développer des compétences essentielles en leadership et en management :

- Intégrer dans le développement de l'activité les évolutions des produits d'assurances, appréhender l'évolution des marchés, bien mesurer les risques encourus à la fois par les clients et l'entreprise de courtage d'assurances.
- Développer des actions marketing des services d'assurances, renforcer la relation client et en améliorer le suivi.
- Appréhender les enjeux des technologies de l'information et de la communication et de la transformation digitale du métier.
- Appréhender les enjeux juridiques portés à la fois par l'assurance, la contractualisation et le métier de courtier.
- Animer les équipes et la conduite du changement.
- Piloter la performance financière.

4 Comment l'Executive Master est-il organisé ?

Ce programme de 40 jours, répartis sur 18 mois, est organisé en 7 modules de compétences dispensés au rythme d'une session de 2 ou 3 jours par mois pour permettre la poursuite d'une activité professionnelle. Une partie de la formation a d'ailleurs lieu à distance. Afin d'expérimenter également des situations réelles, un voyage d'étude est prévu dans la seconde partie de la formation.

Tout au long du cursus, un accompagnement personnalisé est proposé à chacun autour de son projet professionnel.

Le cursus fera aussi la part belle aux rencontres informelles et aux interventions de courtiers, lors de petits-déjeuners de témoignage ou de focus sur de nombreuses spécificités des différentes typologies de courtage.

5 Pour quel public le programme est-il conçu ?

L'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances s'adresse principalement aux :

- Courtiers en poste exerçant déjà le métier.
- Salariés travaillant dans des structures de courtage et souhaitant évoluer notamment en créant ou reprenant une activité de courtage.
- Salariés du secteur de l'assurance souhaitant créer ou reprendre une activité.
- Salariés en poste dans un secteur d'activité autre, en reconversion professionnelle (*a minima* cadres/managers dont l'activité est en lien avec la relation client).

6 Quelles possibilités de financement ?

Au-delà des dispositifs de financement habituels, la branche professionnelle du courtage d'assurances et/ou de réassurances a dédié une enveloppe budgétaire au financement de la formation pour les salariés en poste dans les structures de courtage d'assurances. Autrement dit, pour ces salariés, les coûts pédagogiques de la formation seront intégralement pris en charge.

Découvrez le programme en détail



bit.ly/3zgNdrR

Jassuremonfutur.fr

LE PORTAIL RÉFÉRENCE DE L'ORIENTATION DES JEUNES

Avec **Jassuremonfutur.fr**, les quatre branches de l'assurance ont créé en janvier 2021 le premier portail sur les métiers de l'assurance à destination des jeunes. Cet espace commun de communication s'appuie sur l'opérateur de compétences Atlas (OPCO Atlas). Il permet de découvrir en quelques clics une mine d'informations sur le secteur de l'assurance, très porteur pour les jeunes puisque 20 % des alternants ont été maintenus dans l'emploi dans la branche à l'issue de leur alternance.

Concrètement, le site rassemble un ensemble d'outils interactifs pour les candidats, jeunes ou professionnels

en reconversion, et pour l'ensemble des acteurs de la formation ou de l'orientation.

Contrecarrant les idées reçues sur l'assurance, **Jassuremonfutur.fr** en souligne le dynamisme technologique, la diversité des opportunités d'emploi, la volonté et la capacité de former, l'intégration des jeunes sur des trajectoires professionnelles durables et évolutives.

Plus de 140 métiers, un annuaire de formations, des outils de promotion des métiers, des kits pédagogiques, des brochures et des vidéos permettent à chacun de découvrir



les métiers et les formations associées, pour la plupart accessibles par la voie de l'alternance. En 2021, plus de 20 000 visiteurs ont consulté la plateforme.

PLANETE CSCA participe au Groupe de travail organisé par l'OPCO Atlas pour mettre en lumière la diversité des métiers et l'attractivité des activités de courtage d'assurances et de réassurances. ●

helvetia.fr

Plaisance online. Navigateur assuré.



Cap sur le digital !

simple. clair. helvetia 



TOUTE UNE GALAXIE DE SERVICES *pour les courtiers*

PLANETE CSCA s'adapte en permanence aux besoins de ses adhérents. De nombreuses nouveautés, ont vu le jour ces derniers mois notamment pour répondre aux nouvelles obligations à la suite de la réforme du courtage comme la création d'Endya.

Pour bien comprendre comment s'articulent les différents services ou structures qui vous sont ouverts, La Nouvelle Revue du Courtage vous propose une vue d'ensemble, avec un focus sur l'autorégulation au cœur de l'actualité.

REPRÉSENTER ET DÉFENDRE

Il défend les intérêts de ses adhérents dans l'exercice de leur profession. PLANETE CSCA mène un dialogue permanent avec ses interlocuteurs institutionnels nationaux, européens et internationaux et porte la voix de ses adhérents notamment sur tous les textes en cours d'élaboration.

FORMER

Via :

- Des partenariats avec des organismes de formation sur des expertises.
- Une plateforme 100 % digitale de formation PLANETE CSCA RH.
- Des ateliers d'information sur les thématiques d'actualité dans toute la France.

PLANETE CSCA siège dans les instances qui établissent et délivrent les Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) et dans différentes instances de l'Opérateur de compétences Atlas.

ÉCHANGER

Au cœur de PLANETE CSCA, 9 collèges régionaux et 6 collèges catégoriels constituent un réseau unique pour partager retours d'expériences et réflexions.

ACCOMPAGNER

PLANETE CSCA propose :

- Des pôles juridiques au service et à l'écoute des adhérents pour les aspects : Métier et Conformité ; Affaires sociales et Formation professionnelle.
- Des ressources documentaires.
- Des offres sur mesure négociées.

INNOVER

- Des solutions digitales avec EDICourtage pour la conformité, l'échange de données, la signature électronique.
- La prospective fait également partie des missions que s'est données PLANETE CSCA avec l'Institut Intermédus. Cet outil de réflexion a pour objectif de réfléchir et d'anticiper les grandes évolutions à venir pour les métiers du courtage. Différentes thématiques sont approfondies et donnent lieu à une publication. Intermédus a publié en mars 2022 son 4^e Livre Blanc. Il est cette fois consacré aux propositions des courtiers d'assurances pour le quinquennat 2022-2027.

Votre syndicat



Seul et unique syndicat représentatif de la profession de courtier en assurances, notamment auprès des pouvoirs publics et auprès de la branche. Il assure plusieurs missions.

PROTÉGER

PLANETE CSCA propose :

- Une Protection juridique des adhérents, incluse dans la cotisation.
- Une information constante du secteur.
- Un accompagnement et une veille juridiques.

VALORISER

À travers :

- Des actions de promotion des métiers du courtage auprès de nombreux publics et notamment les étudiants et les jeunes.
- Des campagnes de communication pour valoriser la profession.

Pour aller plus loin



www.planetecsa.fr

Vos services en un clin d'œil !



Focus EDICOURTAGE

www.edicourtage.fr

Filiale commune de PLANETE CSCA et d'un pool d'assureurs, EDICourtage est un concepteur et opérateur de solutions numériques sécurisées pour les professionnels du courtage et de l'assurance.

Ses solutions accompagnent la transition digitale des courtiers avec des outils pour l'échange de données (EDImessage), pour la signature électronique (EDISignature) et une plateforme numérique sécurisée dédiée à la conformité et intégralement financée par les assureurs (EDIconformité).

Focus AUTORÉGULATION

Une obligation réglementaire, une association indépendante

Dans le cadre de la mise en œuvre de la réforme du courtage d'assurances et en opérations de banque au 1^{er} avril 2022, les professionnels de l'intermédiation en assurances et en opérations de banque ont obligation d'adhérer à une association professionnelle d'autorégulation.



Agréée par l'ACPR, Endya est l'association d'autorégulation créée par PLANETE CSCA, l'APIC et le GCAB. Elle a pour mission d'encadrer les professionnels de l'intermédiation en assurances et en opérations de banque,

en toute indépendance, quels que soient leur statut et leur activité (comparateur, MIA, CGP, courtier d'assurances, courtier en opérations de banque...).

Les missions principales d'Endya

Contrôle de l'accès à la profession et à son exercice

Endya s'assure que les sujets d'honorabilité, d'assurance de responsabilité civile professionnelle, de garantie financière, de capacité professionnelle et de formation sont mis en œuvre conformément aux réglementations applicables à ses membres.

Médiation

Endya s'assure que ses membres proposent à leurs clients l'accès à un médiateur de la consommation agréé et offre un service de médiation.

Accompagnement des membres de la profession

- Statistiques : réalisation d'enquêtes statistiques permettant une connaissance fine du marché et de ses modes d'exercice,
- Travail pédagogique : mise à disposition de guides sur l'ensemble des aspects relatifs à l'accession à la profession/veille réglementaire,
- Accompagnement des adhérents et régularisation de leur situation en cas de non conformité.

Commission disciplinaire

En cas de manquements graves ou récurrents, la Commission disciplinaire d'Endya est saisie et statue en toute indépendance et selon les modalités prévues par la loi.

Découvrez le nouveau site d'Endya



Nomination



Daisy Facchinetti rejoint Endya en qualité de Secrétaire générale

Grande spécialiste des mécanismes réglementaires du secteur de l'assurance, Daisy Facchinetti a en charge l'ensemble de la gestion opérationnelle d'Endya, et ce dans le strict respect de la séparation des tâches. Elle conduit ses missions sous la responsabilité du Président Roger Mainguy.

Titulaire d'un Master en droit des assurances, Daisy Facchinetti a effectué sa carrière professionnelle principalement dans des institutions du secteur banque-assurance-finance, dont France Assureurs une fois diplômée, puis à l'ORIAS dont elle est la Secrétaire générale depuis 2017.

Roger Mainguy, Président d'Endya, se réjouit de « l'arrivée de Daisy Facchinetti qui a marqué par son grand professionnalisme son passage à l'ORIAS. Son expertise constitue un atout de taille dans la capacité d'Endya à toujours mieux servir ses adhérents. »

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



CLIMAT, CYBER, PANDÉMIE :

VERS UNE PRISE DE CONSCIENCE DES RISQUES SYSTEMIQUES, UN AVIS DU CESE.

La troisième Chambre a adopté le 13 avril dernier un avis portant sur « Climat, cyber, pandémie : le modèle assurantiel français mis au défi des risques systémiques ». Cet avis a pour vocation d'alerter les pouvoirs publics sur l'ampleur prise par ces risques qui exigent désormais d'être abordés de manière systémique. 14 préconisations sont formulées pour renforcer l'assurabilité. Entretien avec les co-rapporteurs Fanny Arav et François-Xavier Brunet, conseillers du Conseil Économique, Social et Environnemental au sein de la Commission Économie et Finance.



Pourquoi avoir choisi d'aborder ce thème ?

[François-Xavier Brunet]

Troisième Chambre constitutionnelle constituée de 175 membres représentant la société civile, le CESE a vocation à porter ses réflexions sur tous les grands sujets relevant du champ économique, social et environnemental. La montée des risques climatiques, cyber et de pandémie sont des vulnérabilités majeures pour notre modèle

économique et social et face auxquels le système assurantiel peut être mis en difficulté. Quelques chiffres sont édifiants : les assureurs évaluent à 60% la hausse des dommages liés aux changements/dérèglements climatiques d'ici 2050, 90 % des entreprises ont été concernées par des attaques cyber en 2019 et 180 milliards d'euros est le montant des pertes d'exploitation cumulées dues à l'arrêt ou à la limitation des activités durant la crise sanitaire.

[Fanny Arav] Le CESE peut s'auto-saisir. Nous avons été interpellés par une multiplication de signaux faibles sur les impacts des inondations,

d'attaques cyber d'importance, et quelques signes d'alertes du monde de l'assurance et avons pressenti que nous étions devant une échelle de risques différente. Nous avons donc pensé nécessaire de comprendre ces risques, d'appréhender leur dimension systémique, leur ampleur, leur récurrence qui sont des facteurs nouveaux à prendre en compte. Nous avons également voulu mieux mettre en évidence leurs interactions et les effets en cascade qu'ils produisent. Notre avis vise à interpeller tous les acteurs et en particulier l'État et l'ensemble de la puissance publique, sur ce nouveau contexte plus complexe et sur les impacts de plus en plus lourds de conséquences.



Comment avez-vous travaillé ?

[Fanny Arav] Nous avons conduit pendant plusieurs mois un travail documentaire et d'analyse, enrichi d'une soixantaine d'auditions et de tables rondes avec des profils les plus variés pour approfondir et saisir les enjeux de la problématique qui est dense. Ces travaux passionnants nous ont convaincus d'une chose : l'impérieuse nécessité de passer à un changement de paradigme, en particulier de la part de l'État, dans la prise de conscience et dans l'acculturation au risque. L'idée de créer une autorité interministérielle chargée de la prévention des risques majeurs pour un véritable risk management public est née de cette conviction.

La prévention fait-elle également partie des préconisations ?

[François-Xavier Brunet] Il est nécessaire de porter la prévention à un niveau plus global pour aussi améliorer l'assurabilité des risques. Investir dans les causes des bouleversements environnementaux pour en limiter l'impact, soutenir les entreprises en particulier les TPE et les PME dans leurs politiques de prévention, renforcer les plans de prévention des risques naturels majeurs prévisibles, orienter les investissements publics vers des projets à plus-value... le champ est large et va avec l'accompagnement assurantiel qui en découle.

Certains risques ont-ils été inattendus ?

[Fanny Arav] La question du retrait – gonflement des sols argileux et surtout l'ampleur du phénomène, sachant que 50 % du bâti en France y sont exposés, a été une réelle surprise pour tous les deux.

Concernant plus particulièrement l'assurance, quelles sont vos propositions ?

[François-Xavier Brunet] Nous proposons de favoriser un premier niveau de couverture assurantiel abordable pour tous, en particulier Outre-mer, et de créer une branche dédiée au cyber. Il est également important de préparer les preneurs de risques à une hausse des sinistres climatiques.

[Fanny Arav] Nous n'avons pas voulu avoir une approche sectorielle car notre vision est bien d'inviter les acteurs et notamment les pouvoirs publics à porter un regard global et transversal sur ces risques systémiques, et plutôt axé par nature des impacts de ces risques en termes d'exposition et surtout de perturbations. Néanmoins nous avons eu un regard plus spécifique sur le secteur agricole, et porté un intérêt à introduire une part d'assurance paramétrique pour compléter l'indemnisation des risques agricoles. ■

Propos recueillis par Anne-Lise Fontan

Fanny Arav est économiste, conseillère CESE/Groupe UNSA.

François-Xavier Brunet est conseiller CESE/Groupe Entreprises et président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Tarbes Hautes-Pyrénées.

Plus d'infos



Digitalisation des activités Travail collaboratif Partage des données



Bienvenue dans un monde qui se construit autrement.

Face aux risques Cyber, SMA courtage adapte ses solutions d'assurance pour mieux vous accompagner.

Avançons ensemble.

SMA courtage : une équipe d'experts au service des courtiers.

SMA COURTAGE

www.sma-courtage.fr

SMA SA, société anonyme à directoire et conseil de surveillance, entreprise régie par le Code des assurances au capital de 12 000 000 euros, RCS PARIS 332 789 296 - 8 rue Louis Armand - CS 71201 - 75738 PARIS CEDEX 15
Conception-réalisation : Aire — Crédit photo : © Baks, KanawatTH, metamorworks, pixelift - iStock, ©r/2010 - AdobeStock — Février 2022 — SMA



La vision du courtage de Guy-Antoine de La Rochefoucauld

*Directeur Régional de Lloyd's Insurance Company S.A.
pour la France, le Luxembourg, Monaco et la Suisse*

Quelle a été votre première rencontre avec le courtage d'assurances ?

J'ai effectué mes études commerciales à l'université à Genève, sans que rien ne semble me prédestiner au monde de l'assurance. Mais j'ai vécu comme une opportunité la proposition qui m'a été faite de rejoindre Willis à Londres en tant que courtier en réassurance. Deux choses m'ont marqué pendant cette première expérience professionnelle : le marché du courtage était bouillonnant et nous pouvions nous former avec une grande liberté, acquérir rapidement de l'expérience dans un univers varié et international. De plus, ces métiers étaient déjà en avance technologiquement. Je me souviens d'avoir utilisé le premier ordinateur mis à la disposition de ses employés par Willis. Il nous permettait de calculer pour les cédantes le meilleur profil pour leurs programmes de réassurance.

Je conçois ainsi le métier du courtage comme la recherche de réponses adéquates des courtiers, auprès des souscripteurs, au profit de leurs clients.

Après cette première expérience, j'ai également travaillé pour Marsh pour de grands clients. Appréhender les besoins de ces grands groupes pour leurs activités et leurs implantations partout dans le monde m'a permis de voyager et de découvrir des secteurs dont je n'avais pas connaissance. Les courtiers ont la chance de pouvoir comprendre leurs clients dans leur globalité.

Que diriez-vous à un étudiant ou à un jeune professionnel pour le convaincre de considérer les métiers du courtage dans son parcours ?

Les métiers du courtage sont passionnants, leur rôle se renforce au moment où les risques auxquels nous sommes confrontés s'intensifient et se complexifient. Les femmes et les hommes qui exercent ces métiers doivent avoir d'immenses capacités de synthèse pour apporter à leurs clients des solutions pérennes.

Bien sûr, les courtiers comme les assureurs et les réassureurs ont leur vocabulaire, leur grammaire, leur conjugaison et leurs mathématiques. Au contact de ces métiers, on découvre progressivement la richesse de ces activités aux multiples facettes.

Le courtier est un acteur-clé dans un secteur dont on oublie trop souvent qu'il est partout, dans l'ensemble du monde économique, financier, industriel, y compris dans nos collectivités territoriales. L'assurance est un bien de première nécessité qu'il faut savoir expliquer et exprimer. Telle est la tâche du courtier, et comme celui-ci conseille toutes sortes de professions, il peut allier cette diversité de clientèles avec ses propres centres d'intérêt et trouver les moyens de se réaliser.

La digitalisation à l'œuvre dans le courtage permet d'attirer de nouveaux talents, porteurs de connaissances pour accélérer cette transformation. La gestion des sinistres, elle aussi, peut être passionnante, car elle permet au client de faire repartir son activité au plus vite en cas d'incident majeur. Ainsi de nombreux profils peuvent construire des carrières

épanouissantes dans les cabinets de courtage, juristes, ingénieurs, équipes commerciales ou de gestion, communicants, développeurs, responsables de la sécurité des systèmes d'information, ont leur place pour continuer à servir les entreprises dans la couverture de leurs risques. Bien des évolutions sont possibles, qu'on soit titulaire d'un baccalauréat ou de diplômes spécialisés, chacun et chacune peuvent tracer leur voie.

Que peut apporter le courtage au monde économique de demain ?

Les courtiers sont à la charnière de deux mondes qu'ils doivent appareiller dans les meilleures conditions possibles. L'assurance et la réassurance doivent rester solides pour apporter leur capacité aux entreprises. Ainsi ces dernières peuvent transférer une partie de leur bilan à des acteurs de référence, en toute confiance. Le courtier veille à la fluidité du dialogue entre ces deux mondes qui ont des intérêts convergents mais aussi des besoins différents.

Le courtier doit aller rechercher des capacités importantes, notamment pour permettre de faire face aux éventuels sinistres. Pour cela, il doit écouter les besoins des uns et les exigences des autres, pour faire rencontrer l'offre et la demande.

En matière de partenariats public/privé, les courtiers sont à la pointe de ce qui peut être proposé par les assureurs et les réassureurs, tout comme en matière de parcours digitaux, toujours plus performants au service des clients.

Le courtage est un beau métier, un vrai métier. ■



BTP - INDUSTRIE - COMMERCE - SERVICES

Notre nom change, **pas nos engagements.**

Nos filiales ACTE IARD et ACTE VIE se regroupent sous la marque CAM COURTAGE. Nous proposons aux courtiers en assurance des produits et du conseil expert pour leur permettre d'étoffer et d'élargir leur offre dans les secteurs du BTP, de l'industrie, du commerce et pour les particuliers.





CGPA

vivre votre profession avec assurance



VOTRE RC PRO SERVICES COMPRIS

Leader de la RC Pro des agents généraux, courtiers et intermédiaires en finance, CGPA s'engage à vous accompagner au quotidien avec des solutions innovantes, au plus près de vos besoins, pour vous permettre de vivre votre profession avec assurance. Découvrez tout ce que nous pouvons vous apporter.

GARANTIE CYBER | FORMATIONS EN LIGNE | FORMATIONS IN-SITU | COUVERTURE DES ACTIVITÉS HORS DISTRIBUTION D'ASSURANCE | GARANTIE FINANCIÈRE | INFORMATION & PRÉVENTION | ASSISTANCE À LA GESTION PATRIMONIALE | ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

www.cgpa.fr