

La parole du Président

**Chères consœurs,
chers confrères,**

Nous voilà parvenus au terme d'un premier cycle du collège Outre-Mer de PLANETE CSCA. L'heure est au bilan, un bilan qui me semble positif car nous avons *a minima* atteint l'objectif de faire entendre la voix des courtiers ultramarins dans notre diversité, dans nos spécificités et surtout dans ce que nous avons à partager avec nos confrères métropolitains.

À La Réunion, nous avons un dicton populaire pour exprimer cela : « Nou lé pa plus, Nou lé pa moins » (Nous ne sommes pas meilleurs, nous ne sommes pas moins bons).

Durant ce mandat, nous avons pu démontrer notre dynamique et je tiens à remercier chacun d'entre vous pour ces moments riches et enthousiasmants.

En premier lieu, il convient de rappeler que notre collège DROM fédère aujourd'hui une grande majorité de nos confrères sur nos départements, une conquête tout au long de l'année, des rencontres individuelles, riches en échanges, et des adhésions régulières et nombreuses.

Merci à toutes et tous pour cette confiance.

Dans un second temps, nous avons, malgré des contextes sanitaires et sociaux compliqués, pu mettre en œuvre des moments de rassemblement, de partage et de convivialité tels que les Trophées de PLANETE CSCA l'an passé.

Nous avons su tirer parti des nouvelles technologies avec l'organisation de nombreux webinaires de formations, d'information, de partage.

Ces temps d'échanges sont importants car ils nous permettent de partager nos expériences, quelles qu'elles soient afin de nous faire grandir et avancer ensemble.

À présent, à l'aube d'un second cycle, après un temps de création et de consolidation, vient le temps du déploiement, de l'influence reposant sur un programme de formation ambitieux.

Nous sommes un collège fort et représentatif du courtage ultramarin. Ensemble, nous constituons les forces vives d'un service qui n'est pas forcément bien compris de tous, en premier lieu, des puissances publiques. En effet, ces dernières ne nous connaissent que trop peu. Cela se perçoit nettement dans les marchés publics et, plus dangereusement encore, dans les réformes qui sont à venir.

Pour y faire face, nous devons rester nombreux, soudés et surtout il nous faudra nous faire connaître. Pour cela, le temps des élections s'étant terminé

avec les législatives, une période de stabilité quant à nos interlocuteurs s'ouvre.

Il s'agit maintenant de faire des rencontres régulières, de proposer des informations claires sur notre métier et sur notre valeur ajoutée pour nos Territoires.

Parallèlement, vous connaissez mon attachement à la digitalisation de notre métier aussi, ce second mandat sera l'occasion de proposer des formations adaptées à tous.

Vous l'aurez compris, chères consœurs, chers confrères, j'ai à cœur de pouvoir mener, à vos côtés, un nouveau mandat permettant, une fois encore, de montrer à quel point le courtage ultramarin a toute sa place au sein de PLANETE CSCA et ce grâce à la force de son collège et de ses représentants.

Amitiés. 

Adrien Marlier
Président PLANETE CSCA Outre-mer

Découvrez votre Comité Directeur en page 4.





Parole d'experts

ALLIANZ OCÉAN INDIEN :

RENCONTRE AVEC **ERWAN GAILLARD**, INSPECTEUR SPÉCIALISÉ PATRIMOINE ET **PHILIPPE CHARDOT**, INSPECTEUR SPÉCIALISÉ COLLECTIVES AU SEIN DE LA DÉLÉGATION

Pouvez-vous présenter brièvement votre délégation et vos activités?

[Erwan Gaillard] L'implantation d'Allianz dans l'Océan Indien est ancienne. La Délégation, qui se trouve à Sainte-Clotilde, compte actuellement 26 collaborateurs qui travaillent sous la responsabilité d'un Directeur régional au service de nos intermédiaires et qui interviennent sur les opérations ABR (Assurances de Biens et de Responsabilité) et ADP (Assurances de Personnes) ainsi qu'en matière d'indemnisation ABR.

Allianz compte aujourd'hui près de 100 000 clients particuliers, professionnels et entreprises dans la zone.

Comment travaillez-vous avec la distribution et le courtage ?

[Erwan Gaillard] L'inspection commerciale est organisée par marché : les Professionnels et l'Entreprise, les Assurances Collectives, le Patrimoine et le marché Retail. C'est la même inspection qui intervient auprès de

l'ensemble des canaux de distribution qu'il s'agisse des agents généraux, des courtiers partenaires ou encore de la banque. S'agissant du courtage, les produits distribués et les processus de souscription sont identiques ainsi que l'accompagnement (formation, aide à la vente).

Les courtiers partenaires plus spécialisés avec lesquels nous travaillons reconnaissent à la fois la qualité de nos offres et les outils d'aide à la vente, et d'une manière générale le professionnalisme de notre démarche.



limite de nombre, sans reste à charge et sans avance de frais 24h/24h et 7/7j en France et partout dans le monde, illustre parfaitement notre capacité à apporter à nos clients des services supplémentaires avec l'appui de partenariats solides.

Voyez-vous des évolutions sur les attentes des entreprises (et des salariés) se dessiner en santé/prévoyance ?

[Philippe Chardot] Dans un contexte de réglementation contraignante et complexe, les entreprises s'en remettent la plupart du temps et avec raison à leur expert-comptable. Car la première préoccupation de l'entreprise est bien avant tout un objectif de conformité. Nous mettons d'ailleurs à la disposition de nos intermédiaires, des outils performants qui sécurisent la démarche d'accompagnement de l'entreprise par rapport à la réglementation en vigueur, et en fonction, de la convention de rattachement.

La notion de coût reste évidemment sensible de part et d'autre (employeurs et salariés), mais un nombre croissant d'employeurs recherchent une plus grande modularité des offres proposées afin de renforcer le degré de satisfaction des salariés et de leurs familles.

De ce point de vue, nos offres standards en santé comme en prévoyance, répondent à cette attente.

Par exemple, l'offre standard santé Allianz Composio Entreprise (ACE) a visé juste : une fois que les garanties et le prix du contrat socle (c'est-à-dire de la base commune à l'ensemble des salariés) sont arrêtés, chaque salarié va pouvoir ensuite et à sa convenance, renforcer un ou plusieurs postes de garanties. Cette modularité est régulièrement au cœur du débat entre l'employeur et ses salariés.

En prévoyance, c'est souvent en pratique le régime conventionnel qui va être privilégié, avec quelques aménagements à la marge. Et lorsqu'aucune convention collective n'est applicable à l'entreprise ou qu'aucun régime de prévoyance n'est envisagé dans la convention applicable, alors il nous faut expliquer et convaincre que l'absence d'obligation ne fait pas disparaître le risque...

Plus particulièrement quelle analyse faites-vous de l'impact du Tiers payant généralisé ?

[Philippe Chardot] À vrai dire, il y a eu un impact avant l'impact : en effet, le tiers-payant élargi est déjà présent à La Réunion bien avant qu'il soit généralisé en métropole.

C'est dire si ce dispositif est désormais bien ancré dans les habitudes du consommateur de santé réunionnais, puisqu'il reste le principal moyen de paiement des frais de santé en médecine de ville.

Comment travaillez-vous avec la distribution et le courtage ?

[Erwan Gaillard] La loi pacte et son volet retraite représentent pour Allianz une réelle opportunité d'accélérer sur le sujet de l'épargne retraite et de l'épargne patrimoniale dans l'Océan Indien. Alors que nous étions peu présents sur le sujet, la stratégie du groupe est clairement de prendre des parts de marché en épargne retraite. La qualité de notre offre et notre présence auprès des cibles à potentiel sont autant d'atouts pour nous permettre de devenir rapidement un acteur incontournable du marché. D'autre part la solidité financière du groupe Allianz est un atout majeur sur un sujet d'épargne de long terme comme la retraite. Le PERi est une arme de conquête des cibles patrimoniales auxquelles nous pouvons dans un second temps proposer notre gamme de solutions patrimoniales. Notre ambition est de faire monter en compétences nos intermédiaires et leurs équipes sur ces sujets afin de progressivement faire de la commercialisation de cette offre un incontournable pour nos intermédiaires. Pour se faire, nous privilégions une approche « conseil » par l'analyse de la situation de nos clients eu égard à la retraite et la fiscalité afin de légitimer la proposition de cette solution d'épargne. Enfin nous ambitionnons aussi de capter par le transfert des anciens dispositifs retraite, l'épargne de nos clients. ■

Quelle est la situation du marché santé sur le territoire de votre délégation ?

[Philippe Chardot] Le marché de la santé (individuelle ou collective) est dynamique sur notre zone avec des clients très mobiles, mais il reste principalement drivé par les prix, dans un contexte de consommation en hausse. À tous points de vue, le marché de la santé ressemble à celui de la métropole.

Face à une certaine standardisation des offres, notre contrat individuel Allianz santé permet à une même famille de souscrire un seul contrat tout en permettant à chacun de ses membres de faire des choix de garanties différents en fonction de ses besoins propres. À cette hyper personnalisation de l'offre, nous ajoutons un environnement de services consommables qui s'enrichit presque chaque jour.

Le service de téléconsultation en ligne qui est proposé dans notre contrat sans



Autorégulation

Depuis le 1^{er} avril, Endya, l'association d'autorégulation créée par PLANETE CSCA, l'APIC et le GCAB est opérationnelle et à votre service.

Un nouveau site internet est en ligne. Vous y trouverez de nombreuses informations et pourrez adhérer directement depuis l'interface web.

Une équipe est à votre écoute pour vous accompagner et faciliter vos démarches et remplir aisément vos obligations.

Pensez à adhérer suffisamment tôt pour éviter l'affluence de fin d'année.

Endya agit en toute indépendance et est agréée par l'ACPR.



Contacts
support@endya.fr

www.endya.fr

Votre Comité Directeur

Président : **Adrien Marlier**

Secrétaire : **Estenie Sadeyen**

Trésorier : **Teddy Ramakistin**

Représentant au Conseil National :

Jean-Christophe Olivar

Vice-présidente : **Aude Dareau**

Ainsi que : **Christophe Biega, Bruno Crémadès, Clamène Gokoul**

ÉTUDES

Résultats de l'étude « Opportunités et évolutions des métiers dans le secteur de l'Assurance »



Le secteur de l'assurance connaît actuellement une forte évolution du fait de la transformation digitale qui s'opère dans l'économie et les usages. Cette évolution fait apparaître de nouveaux besoins clients, de nouveaux métiers et de nouveaux acteurs, tout en impactant fortement les modes de travail et les métiers au sein des entreprises.

Du marketing à la gestion des sinistres, en passant par l'évaluation des risques et la souscription, les technologies d'Intelligence Artificielle, d'IoT, de *Big Data* et de *Cloud* se déploient sur l'ensemble de la chaîne de valeur et du cycle de vie de l'assurance, impactant ainsi tous les métiers.

Une étude, portée par les quatre branches de l'assurance, soutenue par l'OPCO Atlas et mise en œuvre par le cabinet Kyu, a été réalisée pour définir les opportunités et les évolutions des métiers dans le secteur de l'assurance. L'objectif de cette étude prospective est d'éclairer plus précisément l'évolution des métiers et les besoins en compétences afin de déterminer si des proximités existent entre leurs métiers et dans quelle mesure l'évolution de l'offre de certification peut permettre de répondre aux enjeux.

Consulter les résultats bit.ly/3GERdNT

