

## La parole du Président

### Chères adhérentes, chers adhérents,

Nous sommes déjà en juillet et je suis ravi de vous retrouver pour ce nouveau numéro.

Après une crise sanitaire très perturbante pour l'économie et les marchés, la guerre en Ukraine n'a malheureusement fait qu'accentuer le contexte inflationniste et morose de cette période particulière.

Ainsi notre rôle d'intermédiaire et conseil a été bousculé et nous oblige à être toujours plus vigilants, plus présents et plus novateurs pour répondre aux attentes et exigences de nos clients.

Pour faire suite aux récentes élections présidentielles, sachant que les enjeux de notre métier ne cessent d'être challengés, notre organisation professionnelle doit continuer d'être présente pour porter la parole des courtiers auprès de tous les acteurs qui interagissent avec nous (assureurs, superviseur, gouvernement, instances européennes...). Poursuivons nos actions en restant force de propositions comme nous l'avons fait notamment en publiant, courant mars dernier, le 4<sup>e</sup> Livre Blanc d'Intermedius consacré aux 11 propositions des courtiers pour le quinquennat dont

celle de construire une réponse forte et collective face aux nouveaux risques émergents. Vous retrouverez ces propositions dans notre Revue.

Voilà maintenant un peu plus de 2 mois que la réforme du courtage et de l'autorégulation a été mise en place par le biais des associations professionnelles qui ont été agréées par l'ACPR, dont Endya qui est opérationnelle depuis le 1<sup>er</sup> avril pour les nouveaux intermédiaires. Pour ce qui concerne tous les autres intermédiaires déjà en place avant la réforme et qui devront obligatoirement adhérer à une association à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2023, je vous suggère, si ce n'est déjà fait, de ne pas attendre le dernier moment et de vous inscrire dès que possible à l'association Endya.

Comme l'année dernière, nous avons demandé à nos adhérents courant avril de voter pour les trophées PLANETE CSCA 2022.

En ce qui concerne notre région Occitanie, j'ai le plaisir de vous convier à nos prochaines réunions trimestrielles en présentiel dont celle de juillet prochain sur le thème de la « transmission des cabinets » avec notre partenaire Largillière Finance et celle d'octobre dont le thème reste à finaliser. Elle sera suivie de notre traditionnel cocktail annuel avec nos partenaires, qui nous donnera également l'occasion de remettre les Trophées de PLANETE CSCA 2022 des acteurs préférés régionaux.

Enfin, nous sommes heureux d'accueillir dans notre cahier régional, Bruno Olgagnier de Generali dont je vous invite à lire l'interview dans les pages qui suivent.

Ce mois de juin 2022 a marqué une nouvelle ère avec un renouvellement de la gouvernance de PLANETE CSCA dans ses différents collèges régionaux et catégoriels et au sein de notre gouvernance nationale.

Enfin, je profite de cet édito pour vous remercier de m'avoir renouvelé votre confiance pour un nouveau mandat de 3 ans en tant que président du Collège de notre belle région Occitanie et vous confirme que mon objectif avec le Comité Directeur, reste que notre collège continue de grandir avec de nouveaux adhérents et d'être actif et surtout pro actif pour l'ensemble d'entre-nous.

Je souhaite que cette nouvelle mandature nous permette de rester sur une forte dynamique et d'être toujours plus constructifs au service du rayonnement de notre profession.

Bien confraternellement. 

*David Verkinder*  
Président PLANETE CSCA Occitanie

Découvrez en page 4 votre Comité Directeur.



# 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**

Entretien



## RENCONTRE AVEC **BRUNO OLAGNIER**

# *Partenaire du monde du courtage*

***Bruno Olagnier Responsable commercial régional courtage IARD chez Generali, brosse un panorama du marché en Occitanie et décrit la vision partenariale qu'il entend entretenir avec le courtage.***

### **Pouvez-vous nous décrire votre mission ?**

**[Bruno Olagnier]** En premier lieu, je suis ravi d'intervenir dans votre publication. Après avoir pu expliquer la stratégie de Generali à Lyon en 2020 et à Marseille en 2021, je suis heureux de pouvoir l'exprimer pour les courtiers de l'Occitanie.

Sous la direction d'Hervé Brunie, je suis chargé de l'animation commerciale des courtiers IARD sur la région Sud qui englobe PACA et Occitanie. Ma principale

mission est de manager une équipe d'inspecteurs commerciaux en lien avec les équipes techniques IARD de Marseille, Bordeaux et Lyon. Cette équipe est composée de 5 inspecteurs courtage, spécialistes des marchés des particuliers et des professionnels et de 3 Souscripteurs préventeurs entreprises, véritables experts sur les risques entreprises dotés de pouvoirs de souscription. Je profite de l'occasion pour saluer l'arrivée récente du nouveau SPE Occitanie, Eric Davin, qui nous a rejoints en début d'année.

## Comment s'organisent les relations avec les courtiers ?

[Bruno Olagnier] À la suite d'un redécoupage des régions au sein de la Direction Courtage, je suis arrivé en Occitanie en octobre 2020. Je me suis appuyé sur le fort ancrage territorial de l'équipe et notamment de Gilles Thibaut et Nicole Benoist d'Azy. Nous sommes fiers aujourd'hui d'animer 163 courtiers et très heureux d'avoir construit avec PLANETE CSCA et son Président David Verkinder que je remercie, une relation de confiance.

Celle-ci nous permet de travailler en toute transparence afin de rester à l'écoute des enjeux et besoins de nos partenaires.

Generali et le courtage c'est une longue histoire qui s'accélère depuis 3 ans.

J'en profite pour remercier l'ensemble de nos partenaires qui nous ont offert 3 étoiles en IARD en 2021.

## Observez-vous des spécificités sur ce marché ?

[Bruno Olagnier] Le marché occitan se répartit équitablement entre les courtiers de proximité et les agents généraux. Les courtiers sont présents sur tous les marchés.

L'environnement du nôtre est en pleine mutation. Après la crise sanitaire, la guerre en Ukraine..., le marché est aujourd'hui marqué par la hausse des matières premières, des pénuries. Celui des entreprises voit une accélération des incendies de forte intensité depuis 3 ans, quant au changement climatique, nous le voyons arriver comme un mur. Certains concurrents ont dû faire des *stop and go* sur leur politique de souscription, fermer des guichets.

Nous restons vigilants, mais chez Generali, nous voulons être le leader de la croissance rentable.

## Quelles sont les perspectives ?

[Bruno Olagnier] Après la réussite de notre plan stratégique « Excellence 2022 », nous lançons cette année le nouveau plan « Performance 2024 ». C'est un plan de croissance, de croissance rentable qui permettra la pérennité de notre partenariat.

Nos résultats sont solides et nous continuerons à vous donner de la visibilité et de la sérénité dans notre relation de partenariat.

Je suis très confiant sur les années à venir.

Nous voulons continuer à nous développer sur tous les marchés. Nous investissons massivement sur nos filières. Nous voulons accélérer sur les branches traditionnelles (commerces, immeubles, risques industriels RC et flottes) en 2022.

Nous voulons également accélérer sur la saturation de nos clients. Nous sommes légitimes à vouloir multi équiper nos clients sur le long terme avec des produits comme le transport, l'auto missions, la RCMS, le bris de machines et le cyber.

Nous avons lancé sur toute la France des ateliers réservés à nos partenaires consacrés à ces produits que nous avons baptisés « Produits BOOST ».

Accélérer sur les branches entreprises et professionnelles, doubler le chiffre d'affaires sur les produits BOOST, voilà un bel objectif pour 2022 ! Toutes nos équipes d'inspection, de souscription et de gestion sont prêtes à accompagner les courtiers.

## Quelle est votre vision du courtage pour demain ?

[Bruno Olagnier] Face aux obligations réglementaires toujours plus exigeantes pour nos intermédiaires (comme pour nous), face aux évolutions de « consommer l'assurance » avec une forte demande des clients d'interagir plus rapidement avec leurs conseils et assureurs sur l'indemnisation ou le suivi

prévention pour les professionnels et les entreprises, nous devons constamment innover et proposer à nos courtiers des solutions digitales toujours plus efficaces et adaptées aux attentes de nos assurés.

Cela va impliquer de réels changements pour nos courtiers dans la manière d'interagir avec leurs clients, et nous devons faire face à ces évolutions en renforçant notre présence sur le terrain pour accompagner au mieux nos partenaires, par le suivi, le conseil et la formation. Nous sommes organisés pour faire face à ces changements et nous mettons en place des outils digitaux, tant sur la partie production que pour le traitement des sinistres, qui vont faciliter le quotidien de nos partenaires, sans pour autant écarter nos courtiers du process client.

J'invite tous les courtiers à choisir une association agréée d'autorégulation au plus tôt, afin d'éviter l'engorgement attendu en fin d'année et ses conséquences négatives sur 2023.

## Quelques mots sur votre parcours.

[Bruno Olagnier] J'ai démarré dans la profession comme élève inspecteur à PFA à Toulouse puis ensuite chez d'autres concurrents. Ensuite, j'ai connu une expérience en courtage à Marseille, avant de revenir en compagnie comme responsable de la souscription. Je suis depuis 2018 Délégué Régional Courtage IARD.

J'ai choisi de faire toute ma carrière dans le Sud.

Je suis correspondant France Assureurs pour la région PACA. J'échange depuis mon arrivée à Toulouse avec mon collègue de l'Occitanie, Fabrice Bertin, sur les problématiques de notre profession.

Je suis également trésorier du MEDEF Sud ce qui me permet d'avoir un lien particulier avec les décideurs économiques et institutionnels régionaux.

Pour conclure, et cela me tient à cœur, Generali entend rester un partenaire du monde du courtage, pas seulement un fournisseur. ■



## Autorégulation

Depuis le 1<sup>er</sup> 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 tout indépendance et est agréée par l'ACPR.



Contacts  
support@endya.fr



www.endya.fr

## 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

## Votre Comité Directeur

Président : **David Verkinder**  
Secrétaire : **Joseph Berges**  
Trésorière : **Hélène Cessac Yriarte**  
Vice-président et représentant au Conseil National :  
**Christophe Ladagnous**

Vice-président : **Jean-Louis Chavoillon**  
Ainsi que : **Guy Dallod, Vincent Dupuy, Marc Gasmi, Pierre-Laurent Laffitte, Stéphane Malavelle, Dominique Rumeau.**



Visitez le mini site du Collège Occitanie - Syndicat PLANETE CSCA  
[www.planetecsca.fr/syndicat/college-occitanie](http://www.planetecsca.fr/syndicat/college-occitanie)

## 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