

# LA NOUVELLE **revue du courtage**



LE MAGAZINE DU SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

SEPTEMBRE 2022

#8

**le dossier**

## **LA DISTRIBUTION MISE AU DÉFI DE SA TRANSFORMATION :** zoom sur le courtage



**p.20**

**LES ACTIONS PLANETE CSCA**

Une nouvelle gouvernance pour  
PLANETE CSCA

**p.28**

**EXPERTISES**

NovéoCare  
à la conquête des courtiers !

**p.30**

**REGARD SUR LE COURTAGE**

La vision du courtage de  
Roger Mainguy

Digitalisation des activités

Travail collaboratif

Partage des données



# Découvrez l'offre Cyber Risques

Avec la solution d'assurance CYBER RISQUES, une assistance 24h/24, 7j/7 et la couverture des pertes financières sont prévues en cas d'endommagement du système d'information ou de vol de données. Détournement de ligne téléphonique, vol de données bancaires, usurpation d'adresse mail... La fraude résultant d'une malveillance informatique peut également être couverte.

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

[www.sma-courtage.fr](http://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

**SMA**  
COURTAGE



## 20 LES ACTIONS PLANETE CSCA

Une nouvelle  
gouvernance pour  
PLANETE CSCA



## 30 REGARD

La vision du courtage  
de Roger Mainguy

## 7 le dossier

La distribution mise au défi de sa  
transformation : zoom sur le courtage

### 4 ACTUS & BRÈVES REPÈRES & AGENDA

### 6 ÉDITO

de Bertrand de Surmont

### 8 LE DOSSIER

De bouleversements en  
transformations, l'assurance  
face à ses enjeux

### 10 La relation client,

professionnalisme et  
expertise : les clés de voûte de  
la valeur ajoutée du courtier

**Ethiquable** : Un courtier en  
ligne avec nos valeurs

### 11 Altitude Conseil

: Un conseil  
important à ne surtout pas  
négliger

### 12 Artisanat

: S'appuyer sur un  
partenaire unique dans la  
durée

### 13 Equans

: Construire ensemble  
un programme international

### 14 Focus

: Les Courtiers  
Affinitaires : place à l'assurance  
embarquée !

### 15 Courtiers Grossistes

: Success  
story d'un nouveau modèle de  
distribution

### 16 Assurtech

: Technologie :  
le courtage est-il au rendez-  
vous de la digitalisation ?

### 17 Les assurtech et regtech

dessinent-elles le nouvel âge  
de l'assurance ?

### 19 MySofie

: L'assurance santé  
expliquée à tous

### 22 LES ACTIONS PLANETE CSCA

**Recrutement** : Une nouvelle  
équation à résoudre pour le  
courtage

**Onze Bis festival** : Un lieu, un  
jour, un événement

### 28 EXPERTISES

**NovoCare** : À la conquête des  
courtiers !

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



www.planetescsa.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 : Vege [Illustration couverture], Mikael Lafontan [F. Le Vallois] (p.8), Sonia Blanc [N. Lanchou] (p.11), Harrison [A. Pallum] (p.11), Bertrand Gaudiller [R. Mainguy] (p.30) Vegefox.com (p.31).

## ACTUS & BRÈVES

### FNE FORMATION

***Nouvelles règles de prise en charge à compter du 1<sup>er</sup> juillet.***

Les modalités d'attribution des subventions FNE s'appliqueront uniquement selon les dispositions du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC).

EN SAVOIR PLUS

 [bit.ly/3wMW4YL](https://bit.ly/3wMW4YL)



### Podcasts à voir et à revoir

*(Re)découvrez la dernière série de PLANETE CSCA, Mon Métier dans le courtage, et les profils variés qui composent notre profession.*

 [bit.ly/30SCy5g](https://bit.ly/30SCy5g)

### Un semestre en Images

*Flash back sur les temps forts de PLANETE CSCA de janvier à juillet 2022 avec une rétrospective en images à voir sur notre chaîne Youtube.*

 [bit.ly/3q4eDoi](https://bit.ly/3q4eDoi)



### SERVICE PLANETE CSCA

**PLANETE CSCA**

***a noué un partenariat avec la société J2S Télécom,***

donnant accès à un logiciel de communication client par SMS Frizbi. Grâce à ce logiciel pensé « utilisateur », votre cabinet peut préparer une SMSthèque avec ses envois récurrents et intégrer ses clients. Dès lors, en 3 clics, il est facile d'envoyer un SMS à votre client avec un lien interactif pour gérer sa réponse texte et/ou photo. Les adhérents de PLANETE CSCA bénéficient d'une remise sur la grille tarifaire de J2S Télécom.

EN SAVOIR PLUS

 [bit.ly/3wMW4YL](https://bit.ly/3wMW4YL)

### PUBLICATIONS

***La Nouvelle Revue du Courtage en ligne***

Vous pouvez retrouver tous les numéros de votre magazine ainsi que les cahiers des Collèges régionaux sur le site de PLANETE CSCA.



 [bit.ly/34t0MRs](https://bit.ly/34t0MRs)

## REPÈRES & AGENDA



# 7 300

*c'est le nombre  
d'abonnés  
à la page  
LinkedIn  
PLANETE CSCA.*

Rejoignez la communauté dès maintenant pour ne rien louper des actus de votre syndicat !

 [company/planete-csca](https://www.linkedin.com/company/planete-csca)



### 29 septembre 2022

SOIRÉE DE L'ASSURANCE  
LYON

### 29 et 30 septembre 2022

SALON PATRIMONIA  
LYON

CONSULTEZ L'AGENDA EN LIGNE



[bit.ly/3wMW4YL](https://bit.ly/3wMW4YL)

# 13 juin 2022



*c'était la rentrée  
des classes de  
la première  
promotion  
du Master  
Executive Courtier  
d'Assurances,  
co-assurée par  
l'université Paris-  
Dauphine-PSL et  
PLANETE CSCA.*



- **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.

## CONTACTS



Nicolas Ibanez - Associé  
[n.ibanez@largilliere-finance.com](mailto:n.ibanez@largilliere-finance.com)  
Tél. : +33 (0) 6 27 58 37 46



Jean Christophe Pandolfi  
[jc.pandolfi@largilliere-finance.com](mailto:jc.pandolfi@largilliere-finance.com)



**Bertrand de Surmont**  
Président de PLANETE CSCA

### **Chères adhérentes, chers adhérents,**

Le processus de renouvellement de notre gouvernance s'est clos en juin dernier. Je suis honoré que le Conseil National m'ait de nouveau accordé sa confiance pour mener les destinées de PLANETE CSCA pour les 3 prochaines années et je suis heureux d'être accompagné dans mes missions par une équipe déterminée et motivée. C'est donc avec un très grand plaisir que je reprends la plume pour cet éditorial.

La nouvelle mandature qui s'ouvre doit poursuivre et accélérer la dynamique initiée depuis 2016, dans un contexte pourtant loin d'être simple. En effet, après la période COVID durant laquelle votre syndicat s'est mobilisé pour vous aider à faire face aux difficultés, nous espérons tous retrouver une activité normale.

Force est de constater que l'actualité ne ménage pas notre profession et que de nombreuses incertitudes planent toujours sur notre avenir : réforme du courtage en suspens, rémunérations menacées, fiscalité remise en cause, révision de la DDA... Les sujets et défis ne manquent pas.

Plus que jamais PLANETE CSCA est à vos côtés pour vous soutenir dans cet environnement mouvant, défendre votre activité et vous accompagner dans des adaptations complexes à mettre en œuvre.

Le défi de la transformation de la distribution d'assurances est justement le thème du dossier de votre Revue.

Digitalisation de la chaîne, développement de nouveaux acteurs, insurtech, émergence de nouveaux risques, avalanche réglementaire, le paysage du courtage évolue et ce dossier vous propose d'en découvrir les contours.

Dans ce contexte, et pour les 3 années à venir, PLANETE CSCA continuera de veiller à préserver les intérêts de ses adhérents. La défense de notre profession, à Paris et à Bruxelles, mais aussi avec le soutien de nos collègues en régions se poursuit et doit s'accroître.

Nos services, en particulier juridique, social et de formation sont le cœur même de la raison d'être de PLANETE CSCA. Nombreuses sont les pistes de réflexion à approfondir pour faire plus et mieux dans de multiples domaines y compris sur le terrain des affaires.

Notre syndicat, fort d'un réel dynamisme, ne doit pas ignorer les transformations de son environnement qui devient de plus en plus incertain et concurrentiel. Nous devons rester attractifs. C'est pourquoi nos actions doivent apporter la démonstration de notre utilité en anticipant davantage et plus vite, en créant de nouvelles gammes de services, mais aussi en « tirant vers le haut » ceux existants. Nos adhérents, grands groupes de courtage comme courtiers de proximité, méritent que ces chantiers innovants soient ouverts ; ils le seront.

D'ores et déjà je vous annonce la tenue d'un nouveau rendez-vous inédit et résolument novateur : le premier festival du courtage d'assurances ! Il vous est présenté dans ce numéro.

Pour conclure cet édit, je vous invite à découvrir dans la revue et les cahiers régionaux, les visages de vos élus qui sont, et je les en remercie, déjà à pied d'œuvre pour assurer leur rôle avec efficacité, conduire avec détermination nos projets, anticiper et comprendre vos attentes et enclencher, sur le terrain, notre feuille de route des 3 prochaines années.

Bonne lecture !

# LA DISTRIBUTION MISE AU DÉFI DE SA TRANSFORMATION : zoom sur le courtage

*La distribution d'assurances a connu ces 10 dernières années et connaît encore aujourd'hui, de multiples transformations : digitalisation de la chaîne, développement de nouveaux acteurs, émergence de nouveaux risques, avalanche réglementaire.*

*Ce dossier de la Nouvelle Revue du Courtage propose de porter un regard d'ensemble sur ces évolutions pour mieux comprendre le paysage actuel du courtage français.*

*Un focus sur l'assurance affinitaire, le point sur l'émergence des insurtech et un flashback sur l'essor des courtiers grossistes viennent compléter la vision apportée par France Assureurs en ouverture de ce dossier.*

*Enfin, la parole est donnée à ceux qui expliquent le mieux sans doute, la valeur ajoutée du courtier, son mandataire et client, avec de nombreux témoignages d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs.*



# De bouleversements en transformations, l'assurance face à ses enjeux.

*L'assurance bouge, l'assurance se transforme et s'adapte aux évolutions sociales, technologiques et économiques. France Assureurs en est un observateur aiguisé. Son directeur général Franck Le Vallois a accordé un entretien à La Nouvelle Revue du Courtage et livre une analyse globale du secteur et de ses transformations.*



**Franck Le Vallois**  
Directeur général  
de France Assureurs

## **Comment France Assureurs appréhende-t-elle les nombreuses transformations que connaît l'écosystème de l'assurance ?**

En prise avec la quasi-totalité des sujets de société, l'assurance n'a pas d'autre choix que de s'adapter aux mutations économiques, sociales et politiques. Les risques évoluent en lien avec ces mutations. L'assurance se transforme donc pour répondre de façon toujours plus pertinente aux besoins des particuliers et des entreprises. Parmi les nombreux travaux conduits par France Assureurs, la cartographie prospective des risques, renseigne sur les enjeux auxquels notre profession est confrontée. Cette cartographie recueille chaque année la vision des directeurs métiers et des directeurs des risques du secteur de l'assurance et de la réassurance au sujet des principaux risques à un horizon de 5 ans. C'est un exercice riche d'enseignements qui donne une photo précise des évolutions en cours.

## **Quels sont les faits saillants que vous en tirez ?**

Quatre enjeux arrivent en tête des enjeux cités par les assureurs. Tout d'abord, la dégradation de l'environnement économique dont un des marqueurs est l'actuel taux d'inflation à un niveau inédit depuis 40 ans : +8,6 % dans la zone euro et +9,1 % aux États-Unis à la fin du mois de juin. Rappelons que le taux d'inflation était de 0,6 % en juin 2020 aux États-Unis. Associée à une remontée des taux d'intérêt, cette situation fait naître des interrogations quant à l'impact sur tout le secteur.

Le changement climatique constitue également un des principaux enjeux cités dans cette cartographie. Les assureurs sont en effet aux avant-postes de cette évolution : non seulement ils indemnisent et réparent les dommages causés par les aléas liés au climat, mais, en tant qu'investisseurs institutionnels, ils sont aussi des acteurs majeurs du financement de la transition énergétique. France Assureurs a réalisé des projections à un horizon de 30 ans et le constat est sans appel : sur les 30 prochaines années, le montant des sinistres climatiques pourrait quasiment doubler par rapport à celui observé sur les 30 dernières années. D'ailleurs l'estimation de 4 milliards d'euros de dommages liés aux épisodes successifs d'orages de grêle en mai et juin derniers fait, dès à présent, de 2022 l'année la plus coûteuse depuis le début des années 2000. Le réchauffement climatique et les aléas qui en résultent sont de nature à bouleverser notre société et conduisent par conséquent le secteur de l'assurance à se transformer.

Un autre enjeu apparaît de plus en plus crucial, c'est le foisonnement réglementaire. Prenons l'exemple de la RSE. Avec des dizaines de textes en préparation au niveau national comme au niveau européen, cela exige des changements profonds de fonctionnement et d'organisation pour les acteurs de notre secteur, changements qui ne peuvent pas toujours être mis en œuvre dans les délais imposés. Il arrive parfois que certaines réglementations, en s'ajoutant les unes aux autres, arrivent à générer des incohérences par effet de bord. La distribution est particulièrement concernée avec la Directive Distribution Assurance (DDA) et la révision en cours.



Enfin, l'exploitation de la donnée et le risque cyber sont les enjeux placés en tête du classement de notre cartographie. Un des points de forte vigilance porte sur la collecte des données. Prenons l'exemple du véhicule connecté : il est aujourd'hui possible de collecter de nombreuses informations, dans le respect total de la réglementation RGPD, qui permettent d'améliorer la maîtrise des risques. Les opportunités de traitement des données offertes par la technologie peuvent transformer le marché de l'assurance automobile grâce à une meilleure connaissance et une meilleure appréciation des risques mais aussi des usages. Cela suppose que tous les acteurs de l'écosystème des véhicules connectés soient traités sur un pied d'égalité en matière de collecte de données, du constructeur automobile aux professionnels de l'assurance.

**L'exploitation  
de la donnée et  
le risque cyber  
sont les enjeux  
placés en tête du  
classement de  
notre cartographie  
prospective  
des risques.**

### Quelles sont les actions de France Assureurs sur ces sujets ?

La Fédération est vigilante et proactive de multiples manières. Nous faisons par exemple entendre la voix des assureurs à travers des prises de paroles ou encore des propositions que nous exprimons à nos interlocuteurs institutionnels, à Paris et à Bruxelles, notamment via les différents livres blancs que nous publions.

Pour ce qui concerne spécifiquement l'accès aux données, nous mobilisons les acteurs de l'écosystème des véhicules connectés au sein de « l'Alliance mobilité connectée pour tous », à laquelle participent experts, professionnels de l'automobile, assistants<sup>(1)</sup>...

### Quelles transformations voyez-vous pour les relations avec le courtage ?

L'encadrement réglementaire, la DDA, le devoir de conseil, l'information préalable à la souscription sont autant de sujets qui conduisent à des transformations lourdes pour tous les acteurs, avec naturellement un impact sur la relation entre producteurs et distributeurs. La conformité est un sujet qui prend ainsi plus de poids. Globalement, chaque maillon de la chaîne de valeur doit gagner en agilité, en réactivité et en sécurité afin de s'adapter à un environnement de plus en plus complexe. À cela s'ajoute la transformation

numérique de toute notre société : c'est un aspect essentiel de la nouvelle relation qui se met en place entre producteurs et distributeurs, avec des modèles de partenariats variés.

### Quels sont ces modèles que vous évoquez ?

Ils varient en fonction de l'histoire et des caractéristiques propres à chaque acteur. Un courtier grossiste, un courtier de proximité, un grand courtier, un courtier délégataire de gestion... Toutes ces catégories d'acteurs représentent autant de modèles de partenariat avec les assureurs. Mais je souligne qu'il y a un point commun à tous : la confiance dans la relation pour garantir la pérennité du partenariat.

### Quel est votre regard sur les nouveaux acteurs : neoassureurs, insurtech ?

Vu le nombre et la diversité des acteurs, le marché de l'assurance est très concurrentiel. L'innovation a toujours été présente dans notre profession. À travers l'arrivée

de nouveaux acteurs, je vois une preuve de l'attractivité de l'assurance et de sa capacité d'innovation.

### Les évolutions des attentes des assurés sont-elles aussi un facteur de changement ?

Les usages en assurances changent, notamment sous l'influence de l'expérience client vécue sur les plateformes de commerce électronique. Nous sommes entrés dans un nouveau rapport au temps : le temps a supplanté la distance. Il est devenu un point cardinal de la relation avec l'assuré, qui attendait une réponse à moins de 2 km, et qui maintenant l'attend en moins de 2 minutes. C'est notamment le cas sur le marché des particuliers et professionnels. Cela pousse à continuer les efforts de simplification des produits et d'amélioration de la performance des outils de souscription et de gestion.

### Pour conclure, la crise sanitaire a-t-elle eu un impact ?

La crise sanitaire a été un accélérateur de tendances. Elle a mis en exergue la montée des risques cyber, car la généralisation du télétravail a augmenté les surfaces d'attaques potentielles. Sur un plan sociétal, la prévention des risques au service de la résilience a permis aux citoyens de prendre conscience du lien fort entre ces deux notions que sont la prévention et la résilience. Cette prise de conscience me paraît être un point très positif pour l'avenir. ●

<sup>(1)</sup>L'Alliance mobilité connectée pour tous, réunit aux côtés de France Assureurs : l'Alliance Nationale des Experts en Automobile (ANEA), l'Automobile Club Association, le Conseil National des Professions de l'Automobile (CNPA), Mobivia, le Syndicat des Entreprises des Services Automobiles en lld et des Mobilités (Sesamlld), l'Union Française de l'Électricité (UFE) et le Syndicat National des Sociétés d'Assistance (SNSA).

# La relation client, professionnalisme et expertise : les clés de voûte de la valeur ajoutée du courtier

**Le courtage revêt de multiples visages : courtiers de proximité, grossistes, grands groupes, généralistes, spécialistes...**

**La profession se transforme et évolue sans cesse. Pourtant un point commun immuable, véritable centre de gravité du métier, réunit les professionnels du courtage : c'est l'attention portée à une relation de grande qualité avec le client, l'exigence dans le professionnalisme et la technicité et l'apport constant de valeur ajoutée dans l'intermédiation.**

**Et ce sont les clients qui le disent le mieux !**

**La Nouvelle Revue du Courtage est allée sur le terrain recueillir des témoignages auprès d'acteurs économiques très différents les uns des autres.**

## ETHIQUABLE UN COURTIER EN LIGNE AVEC NOS VALEURS

Grand professionnalisme

À l'écoute

Compréhensif de mes problématiques

**La marque a déjà une belle notoriété mais savez-vous que derrière ETHIQUABLE, plus de 50 000 producteurs et 80 coopératives dans 28 pays œuvrent pour le commerce équitable. La Scop a depuis peu décidé de faire appel au courtage pour ses couvertures IARD. Quand valeur et professionnalisme se rejoignent.**

**M**onter des filières de commerce équitable Nord Sud mais aussi dans l'Hexagone est la vocation de la Scop Ethiquable. À la faveur d'une très forte croissance du chiffre d'affaires ces dernières années qui a transformé les enjeux de risques, la société, dont le siège est installé à Fleurance (Gers), a choisi de recourir au courtage. « Nous avons procédé à des investissements industriels importants dans un outil de production de chocolat. Cela nous a conduits à réfléchir à notre problématique IARD qui était à revoir complètement, et devenait trop complexe pour notre interlocuteur habituel » indique Pascale Leroyer, Directrice administrative et financière, pilote des couvertures d'assurances de la coopérative. « Un seul assureur ne pouvait plus porter les risques comme par le passé ». Un montage en co-assurances s'est avéré nécessaire. La Scop se tourne alors vers le courtage, par sollicitation directe de courtiers et à travers le réseau des Scops. « Il nous fallait aussi un interlocuteur très solide techniquement pour faire ce que nous ne savions pas faire mais travailler avec un partenaire assurances en ligne avec notre philosophie était un critère important ».

Pour autant ce n'est pas un courtier du réseau des Scops qui a été retenu. « Nous avons trouvé chez Verkinder Courtage un interlocuteur unique ouvert et rapide qui nous permet d'avoir un dossier clé en main sur toutes les assurances IARD (hors auto) et RC » précise Pascale Leroyer. Une approche de haute qualité technique et sécurisante bien dimensionnée a été un premier point fort de la relation avec le courtier. « L'état d'esprit, la transparence et la simplicité des échanges tout comme la prise en compte de nos valeurs dans la réponse apportée ont fait la différence » conclut Pascale Leroyer. ●



### Chiffres-clés

160 salariés dont 102 sociétaires

22 millions de produits commercialisés (sous la marque Ethiquable et Paysans d'ici)

Un impact direct sur 50 000 producteurs

10 000 points de vente



Franc

Honnête

Transparent

## Altitude Conseil UN CONSEIL IMPORTANT À NE SURTOUT PAS NÉGLIGER



*Altitude Conseil accompagne les créateurs d'entreprises depuis 10 ans. Son dirigeant et fondateur, Nicolas Lanchou, a fait le choix du courtage dès le démarrage de son activité, y trouvant plus qu'un fournisseur d'assurances mais aussi un conseil.*

**E**nviron 200 entrepreneurs passent entre les mains de ses consultants chaque année. Société installée à Lyon depuis 2012, Altitude Conseil est spécialisée dans l'accompagnement à la création d'entreprise, le bilan de compétences et l'outplacement. Dès le lancement du cabinet dont il est le fondateur, Nicolas Lanchou fait appel au courtage de proximité et choisit le cabinet lyonnais dirigé par Jessy Naly. « *Mon courtier est en or* » n'hésite pas à s'enthousiasmer Nicolas Lanchou. « *Ce que j'apprécie dans notre collaboration, c'est qu'il sait me dire non quand il n'est pas nécessaire de m'assurer* ».

La disponibilité du courtier, sa polyvalence (faire de l'assurance Auto, de la RC mais aussi de la prévoyance et de la santé) et son sens pédagogique font partie des qualités soulignées par Nicolas Lanchou. « *Prendre le temps pour expliquer un contrat parfois complexe pour un non professionnel de l'assurance crée les conditions de confiance* » ajoute le chef d'entreprise. Il fait même parfois appel à son courtier pour informer et sensibiliser ses propres clients aux risques. « *Les questions de prévoyance, d'invalidité, de revenu de remplacement, sont largement méconnues de la plupart des créateurs de sociétés que j'accompagne* ».

Enfin, pour Nicolas Lanchou, le point annuel bilan et évaluation des couvertures est un moment essentiel dans la relation avec son courtier qui « *aux côtés du banquier et de l'expert-comptable, est un conseil important à ne surtout pas négliger* ». ●

“

Nos clients doivent

aujourd'hui

anticiper et se prémunir

contre des risques

de plus en plus complexes.

De différentes natures - climatiques,

technologiques, géo politiques, RH,

sanitaires, entre autres - ils

nécessitent un accompagnement

à forte valeur ajoutée.

En réponse à cette situation,

nos clients ont besoin

non seulement de courtiers experts

dans ces différents domaines,

dotés de grandes capacités analytiques,

mais aussi de conseils,

qui sauront les orienter dans

leurs décisions stratégiques,

à un niveau de comité exécutif.

Cela nécessite

que nous les comprenions

et que nous restions proches d'eux

et de leur environnement.

La confiance et la proximité

restent clés dans notre métier.

”



Anne Pullum

Directrice Générale Europe et  
Directrice Générale France de WTW

“

Le courtier est le mandataire  
de son client. Cette spécificité  
à elle seule suffit à définir  
la relation qui les unit.

Une relation de confiance partagée,  
de connaissance mutuelle,  
est pour le courtier, synonyme  
d'engagement, d'écoute approfondie  
et de grande disponibilité.

Le courtier apporte sa maîtrise  
technique des marchés, des produits,  
des acteurs pour formuler  
un conseil à haute valeur ajoutée.

Il est aussi un passeur  
en mettant en concurrence  
les offres, en les analysant  
avec un œil averti

et en les sélectionnant  
pour proposer les plus adaptées  
à son client.

La dimension humaine  
est une valeur cardinale  
dans cette relation,  
elle demeurera toujours  
nécessaire.

”



David Verkinder

Vice-Président PLANETE CSCA en  
charge du courtage de proximité,  
Président du Collège Occitanie.  
Gérant du cabinet Verkinder Courtage



Compétences

Proximité

Disponibilité

## Artisanat

### S'APPUYER SUR UN PARTENAIRE UNIQUE DANS LA DURÉE

*Les professionnels et les artisans sont des clients du courtage avec des besoins bien spécifiques.*

*La relation partenariale qui les unit est bâtie sur la confiance et s'inscrit dans la durée comme en témoigne Jean-Pierre Sciortino, artisan plombier en région PACA.*

**Pouvez-vous nous présenter en quelques mots votre entreprise/activité ?**

Je suis artisan plombier depuis 1996 dans le département des Alpes-Maritimes. Je travaille essentiellement pour des particuliers, mais j'interviens également auprès d'une architecte et d'un architecte d'intérieur. Mon réseau se construit essentiellement par le bouche-à-oreille.

**Comment abordez-vous vos questions d'assurances ?**

Je fais uniquement appel à Laurent Meiffret du cabinet LCGM depuis plus de 10 ans. Il s'occupe de toutes les problématiques liées à mon activité.

**Pourquoi avoir choisi un courtier ? Quels avantages y voyez-vous ?**

Mon courtier m'accompagne sur tous les sujets, ce qui me soulage énormément au quotidien. Dès que je me pose une question, que ce soit au sujet de la voiture, des décennales, de la responsabilité civile, je sais que je peux compter sur lui. C'est essentiel pour moi d'avoir un interlocuteur de confiance sur la partie assurances. Un autre avantage important pour moi est la proximité, ce qui permet de mon côté de le joindre facilement, et pour lui de connaître au mieux mon activité.

**Quelles sont vos attentes pour l'avenir ?**

J'aimerais garder la relation que j'ai avec mon courtier, avec qui je me suis lié d'amitié au fil des années, pendant longtemps. D'une manière plus globale concernant l'assurance, mon attente serait que les prix baissent un peu ! ●

RELATION CLIENT

EQUANS

Réactivité

Proactivité

Expertise

## CONSTRUIRE ENSEMBLE UN PROGRAMME INTERNATIONAL

*Il est rare de se trouver devant une page quasi blanche pour mettre en place un programme d'assurances d'un grand groupe international. C'est pourtant le défi qui a été relevé par les courtiers d'Equans (13 milliards de chiffre d'affaires, 7 400 salariés dans 17 pays), leader mondial des activités de services multi-techniques. L'occasion pour le courtier d'exprimer toute sa valeur ajoutée.*



**Maud Galard**  
Head of insurance d'Equans

**E**ntité distincte au sein d'Engie depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021 et actuellement en cours de cession au groupe Bouygues (avec lequel sont conduites des négociations exclusives), Equans a dû mettre en place ses propres programmes d'assurances.

Avoir l'opportunité de mettre en place tous les programmes d'assurances d'un groupe international fut : « une tâche dense mais passionnante » pour Maud Galard, Head of insurance d'Equans qui s'est appuyée sur ses courtiers pour mener à bien la mission. « La relation construite avec nos courtiers par le passé nous a permis de bâtir ensemble tous les programmes, y compris à l'international » ajoute Maud Galard.

En effet, la mise en place des couvertures d'Equans, à l'origine totalement intégrées aux programmes du Groupe Engie, a largement sollicité la valeur ajoutée du courtier. « Notre problématique a mis en avant beaucoup des attendus que nous pouvons avoir vis-à-vis de nos courtiers » précise Maud Galard.

Cette dernière distingue plusieurs aspects essentiels : la perception très fine des activités d'Equans pour identifier et dimensionner avec précision les risques, l'expertise des marchés d'assurances domestiques et internationaux ou encore une maîtrise technique sur de nombreux sujets, « et le professionnalisme dans la présentation des dossiers et la coordination des différentes polices locales » précise Maud Galard.

La capacité d'identifier et d'analyser les couvertures à mettre en place, des propositions nouvelles mobilisant toutes les solutions techniques dans les montages ou le recours aux financements alternatifs ont été apportées par les courtiers. « Enfin j'ai ainsi trouvé très intéressant le travail que nous avons conduit en commun avec toutes les équipes internes et celles de nos courtiers, dans une grande proximité » conclut Maud Galard. ●

FOCUS

# Les courtiers affinitaires : place à l'assurance embarquée !

**La Nouvelle Revue du Courtage met un coup de projecteur sur les courtiers affinitaires, une activité qui allie diversité des produits et créativité des acteurs.**



**Fabrice Pesin**  
Président du Collège des courtiers affinitaires de PLANETE CSCA.

Directeur général de SPB Group, créateur de l'assurance affinitaire pour les téléphones mobiles en France.

La définition communément admise de l'assurance affinitaire est la suivante : proposer un produit d'assurance en complément d'un bien ou d'un service, une « assurance embarquée » en quelque sorte dans tout parcours d'achat. L'assurance voyage proposée lors de la commande d'un séjour en est un exemple des plus usuels. L'objectif est simple pour le distributeur : fidéliser ses clients, augmenter ses marges, gagner des parts de marché avec plus de services. « Autre point particulier concernant l'affinitaire : le distributeur n'est pas un expert, ni un professionnel de l'assurance » précise Fabrice Pesin, président du Collège des courtiers affinitaires de PLANETE CSCA. De fait, la grande distribution, généraliste ou spécialisée, les opérateurs télécoms, les énergéticiens ou encore les banquiers, ont enrichi leurs offres commerciales de contrats d'assurances. « De longue date, les cartes bancaires incluent des couvertures d'assurances pour les moyens de paiement, la perte ou le vol de clé ou de papiers d'identité. La téléphonie mobile offre aussi de belles opportunités » rappelle Fabrice Pesin.

### Un rôle clé sur toute la chaîne

Le rôle du courtier affinitaire s'impose sur toute la chaîne de valeur. Il intervient dès la conception du produit d'assurance qui doit être parfaitement adapté au bien ou au service associé. Estimer l'appétence des clients, avoir un produit simple et facile à comprendre, répondre aux caractéristiques de

l'entreprise qui va le diffuser. « Il est indispensable de connaître et maîtriser le secteur et l'environnement du distributeur. Un distributeur avec un réseau de vente physique exigera du courtier affinitaire des apports différents, comme la formation de sa force de vente, de celui d'un pure player en ligne » souligne Fabrice Pesin. En plus du placement auprès d'un porteur de risques, le courtier apporte les meilleures solutions technologiques, à la fois robustes et performantes, afin de supporter une forte volumétrie de flux en temps réel. « L'échelle de temps est la milliseconde, il faut permettre la souscription et la signature électronique du contrat en quelques clics, notamment via la mise en place d'API. Enfin, les courtiers affinitaires assurent très souvent la gestion des contrats et des sinistres. Tout cela passe par de lourds investissements ».

### Un accompagnement réglementaire

Aujourd'hui, avec un modèle de distribution omnicanal, un enjeu devient crucial : le respect d'une réglementation de plus en plus complexe. « Le courtier affinitaire accompagne le distributeur sur tous les aspects de conformité : de l'information précontractuelle du client à la lutte contre le blanchiment, la fraude et le terrorisme. Certaines exigences de la LCBFT, comme la vérification de l'identité du client final, apparaissent mal adaptées à l'assurance affinitaire où les niveaux de prime sont très bas ! » observe le président du Collège.

### L'assurance des biens du quotidien

### Durabilité et Réactivité : nouvelles tendances

Chez les consommateurs, de nouvelles tendances émergent, comme le développement des « mobilités douces » (vélos électriques, trottinettes...) qui sont autant de nouveaux champs à assurer. Les demandes croissantes de réparation en cas de casse ou de panne, en lien avec l'allongement de la durée de vie des biens, est une autre tendance forte. « La capacité à réparer un téléphone mobile en moins d'une heure devient une vraie valeur ajoutée pour l'assuré. Il y a quelques années, c'était un remplacement à neuf qui était souhaité » souligne Fabrice Pesin.

De larges perspectives s'ouvrent ainsi à l'assurance affinitaire, qui concerne tout le monde. « C'est l'assurance des biens du quotidien » conclut Fabrice Pesin. ●

## Success story d'un nouveau modèle de distribution



*Depuis l'apparition des premiers courtiers que l'on ne disait pas encore Courtiers Grossistes dans les années 1970, au développement d'acteurs devenus clés dans la chaîne de distribution, retour avec Jean-Paul Babey, Président du Collège des courtiers grossistes de PLANETE CSCA sur une success story du courtage.*

### Comment sont nés les courtiers grossistes ?

Par nature le courtier est très à l'écoute de son marché et attentif aux besoins de ses clients. Le modèle des pionniers comme Solly Azar ou April s'est construit sur la réponse à des besoins de niche, des solutions très ciblées et originales comme l'assurance de la chasse pour les premiers ou l'assurance des prêts pour les seconds. La mise en place d'une gestion rapide a, dès les débuts, également caractérisé le modèle. Donc créativité, produit et performance logistique ont été les premières briques qui ont présidé à l'émergence du courtier grossiste.

### Comment se sont-ils développés ?

L'efficacité déployée sur les produits de niche reste une activité significative encore aujourd'hui et c'est elle qui a permis l'ouverture à des produits grand public. Les compagnies d'assurances ont suivi, réalisant ainsi une rationalisation de leur distribution et permettant de réduire leurs coûts pour des marchés à faibles volumes moins intéressants pour elles. Deux logiques ont ainsi contribué au développement du modèle : une mutualisation des risques en s'adressant par un seul canal à une plus large population de distributeurs dispersés d'une part, et des coûts d'acquisition et de gestion maîtrisés d'autre part. Du côté des courtiers de proximité, ces derniers ont rapidement adhéré au modèle car leurs interlocuteurs étaient animés par une même volonté d'excellence dans la qualité du service. Il manquait un maillon dans la chaîne de valeur qui ainsi pu être comblée.

*Jean-Paul Babey est également Président d'Alptis Assurances.*

Enfin, les courtiers grossistes ont très tôt pris le virage du digital et sont sur ce plan, très actifs et novateurs.

### Aujourd'hui quelle est la place des courtiers grossistes dans le paysage de l'assurance ?

Le modèle est aujourd'hui mature, il est désormais reconnu par les courtiers et par les porteurs de risques. On observe ainsi chez les assureurs la mise en place d'équipes dédiées montrant leur intérêt pour ce canal de distribution.

La montée du digital est indéniablement pour les courtiers grossistes, un atout de plus compte tenu de leur expertise numérique et logistique. Leur rigueur en matière de conformité, si elle continue à progresser sous la pression réglementaire, contribue à la structuration du marché.

Globalement, les courtiers grossistes consentent de très importants investissements qui bénéficient à toute la chaîne, en amont comme en aval. Ils sont des acteurs très dynamiques dans le paysage assurantiel. Le marché reste toutefois assez diversifié avec plus d'une trentaine d'acteurs qui évoluent soit sur des secteurs de niche (voyage, loyers impayés...) soit en proposant une offre généraliste.

### Quels sont les principaux sujets portés par le Collège des courtiers grossistes de PLANETE CSCA que vous présidez ?

L'actualité très chargée nécessitant une mobilisation autour des sujets réglementaires comme la DDA et sa révision, la prévention des conflits d'intérêts, l'autorégulation, l'évolution de la fiscalité mais aussi le démarchage téléphonique, la résiliation infra-annuelle en 3 clics... Dans ce cadre en évolution rapide, le pilotage de l'équation économique devient essentiel. Bien faire comprendre à nos interlocuteurs, notamment institutionnels, les enjeux et les responsabilités sur toutes ces problématiques, constitue un rôle clé pour notre organisation professionnelle. ●

## Une pépinière du courtage

## 3 QUESTIONS À PHILIPPE SABY

**Créée en 1977, Solly Azar est le premier à avoir développé le modèle de courtier grossiste en France. En 45 ans, comment le contexte s'est-il transformé ?**

Tout a changé : la concurrence s'est intensifiée (bancassureurs, mutuelles, autres courtiers grossistes), la réglementation n'a plus rien à voir aujourd'hui et la technologie non plus !

**Qu'est ce qui caractérise le courtier grossiste dans ses relations au courtier de proximité selon vous ?**

C'est la très grande proximité. Nous sommes tous deux des entrepreneurs. De plus les courtiers grossistes sont des leviers pour les courtiers ; ils ouvrent des codes, leur apportent des solutions sur des produits et des solutions technologiques. Ils jouent un rôle de pépinière du courtage.

**Quels sont les principaux défis à relever ?**

La réglementation impose des changements qui sont complexes à mener dans un contexte de concurrence intense. Les incertitudes sur notre rémunération sont un sujet de préoccupation évidemment aussi.

Face à des cycles de vie de produits de plus en plus serrés, le poids réglementaire grandissant, la pression sur les coûts d'exploitation, nous devons plus que jamais avoir la capacité de nous adapter, et de plus en plus vite. Ce qui suppose de forts investissements technologiques en particulier. Notons que nous avons toujours su le faire. Pour l'anecdote, Solly Azar a été précurseur avec la première interface à distance via le minitel ! ●



**Philippe Saby**  
Directeur général  
de Solly Azar.

Vice-Président de  
PLANETE CSCA  
Communication,  
Partenariat et Services  
aux adhérents.

## Technologies : LE COURTAGE EST-IL AU RENDEZ-VOUS DE LA DIGITALISATION ?

**Plus tardive que le secteur bancaire, l'assurance lance sa révolution digitale et les insurtech, ces start-up de l'assurance, investissent la distribution. Le courtage, innovant par nature, est-il au rendez-vous ?**

L'assurance n'y échappe pas : comme beaucoup d'autres industries, elle doit innover en se digitalisant. « *Porteuses d'innovations et de changements, les start-up de l'assurance, les insurtech, sont les mieux placées pour accompagner le secteur dans sa digitalisation et proposer de nouveaux modèles* » considère Anthony Jouannau, Vice-président Assurtech de PLANETE CSCA.

Pour autant, le processus est loin d'être linéaire et régulier. « *La transformation est par nature exponentielle. Elle passe*

*par une longue phase d'investissement et de préparation au changement avant de brutalement s'accélérer; bouleversant voire remplaçant de façon irréversible les modèles traditionnels. À ce moment-là, les acteurs préparés notamment par une collaboration active avec des insurtech, sont ceux qui tirent parti de la nouvelle donne* » poursuit Anthony Jouannau.

Insurtech, assurtech, regtech : qui sont les moteurs de ces mutations technologiques ? La réalité recouvre plusieurs situations. « *On peut distinguer les entreprises d'assurances basées sur la tech : néoassureurs (Alan, Seyna...), néodistributeur (Luko, Dattac, +Simple), des entreprises de tech qui se spécialisent dans l'assurance avec des offres d'Intelligence artificielle (Zelros, Shift...) ou de digitalisation de process (Netheos...)* », indique Anthony Jouanneau, qui ajoute « *Une définition un peu puriste de l'insurtech voudrait que seules les entreprises étant du métier (assureurs, courtiers...) soient véritablement des insurtech car ce sont elles qui innovent vraiment au cœur du business model* ».

Le débat semble être avant tout théorique.

Sur le terrain, on observe que le secteur de l'assurance est actuellement le plus dynamique de toute la Fintech française (voir en page 17 l'interview d'Alain Clot, président de France FinTech).

Présentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur, les insurtech semblent aujourd'hui concentrées sur les solutions technologiques aux assureurs et la distribution et au sein de celle-ci sur le courtage direct. Mais là encore les choses évoluent déjà. « *Avec le temps et la difficulté à soutenir ce business model, on voit de plus en plus émerger des modèles "grossistes", ou bien "embedded" c'est-à-dire des partenariats affinitaires technologiques (assurance "embarquée" dans les parcours clients en ligne de marques partenaires). C'est un véritable champ d'innovation dans la distribution* » poursuit Anthony Jouanneau.

Plus encore, des acteurs hybrides, multi-services et/ou multicanals (voir en page 19 l'article sur mySofie) émergent : courtiers en direct avec le grand public et en même temps au service d'autres cabinets et d'assureurs. Une chose est sûre, sous l'effet de la digitalisation, les mutations ne font que commencer dans le secteur de l'assurance. ●



FILIALE DE LA MUTUELLE DES MOTARDS

AVEC LE COURTIER DU MOTARD. 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](http://lecourtierdumotard.fr)

Le Courtier du Motard SAS au capital de 40 000 € - RCS MONTPELLIER 514 673 926 - 270, imp. Adam Smith, CS50500, 34479 Pérols Cedex - Courtier en assurances enregistré au registre unique tenu par l'ORIAS sous le n° 09052520



# LES ASSURTECH ET LES REGTECH DESSINENT-ELLES LE NOUVEL ÂGE DE L'ASSURANCE ?

*Réglementation, évolutions des attentes des consommateurs, impact des technologies : l'assurance est confrontée à des mouvements transformant en profondeur son modèle. Les assurtech et regtech sont aux avant-postes de ce nouvel âge. Comment le redessinent-elles ? Éléments de réponse avec Alain Clot, président de France FinTech, l'association représentative du secteur financier innovant.*

L'assurance,  
le secteur  
le plus  
dynamique  
de la Fintech  
actuellement

## Quelle place occupe l'assurance dans la Fintech ?

L'assurance est actuellement l'activité la plus dynamique de notre secteur. Sur 900 fintech, nous comptons 200 assurtech et 140 regtech. Les assurtech sont au premier rang des levées de fonds en 2021 avec un montant de 679 millions d'euros (soit 29 % du total) en 17 opérations. Certaines ont été particulièrement remarquables : 3 opérations ont permis à elles seules de lever 466 millions. La dynamique s'est confirmée au premier semestre 2022, puisque 11 opérations représentant 20 % des levées ont été menées pour un montant de 376 millions d'euros. Nous observons donc un vrai coup d'accélérateur des investissements fléchés vers des fintech de l'assurance que nous analysons aussi comme un rattrapage notamment par rapport aux services bancaires (paiement, néo banques, etc.).

## Qui sont les assurtech et les regtech ?

Une grande majorité (70 %) des assurtech aident les assureurs - qui sont leurs clients - à innover, dans un modèle de type B2B, tandis que 30 % servent directement les clients particuliers et professionnels (B2C). Plus précisément : 40 % d'entre elles proposent des services aux assureurs (actuariat, gestion des risques, tarification), 30 % sont positionnées sur la distribution (courtiers), 28 % fournissent des briques produits telles que l'assurance à la demande, paramétrique ou collaborative. On ne compte à

ce jour que 4 néoassureurs (assureurs au sens du code des assurances).

Côté regtech, 4 grandes familles d'activités se distinguent : la gestion de l'identité, les process de conformité, la surveillance des transactions, les modèles d'analyse des risques. C'est un secteur qui s'internationalise fortement.

## Quel sont les apports des assurtech ?

L'expérience utilisateur (« UX »), a été le premier terrain d'innovation tout comme cela l'avait été plus tôt pour les services bancaires pour lesquels la numérisation a été plus précoce et plus intense. Avec l'usage généralisé d'internet et du mobile, les comportements et les attentes des consommateurs évoluent fortement : disponibilité des services 24/24, réponse instantanée, zéro papier... les assurtech se sont engouffrées dans la brèche. Elles se sont également positionnées sur des segments peu occupés ou mal traités par l'assurance classique : les jeunes, les non assurables, les animaux domestiques, le risque cyber, l'affinitaire et le collaboratif pour citer quelques exemples.

## Et concernant les regtech ?

L'évolution réglementaire est un vrai levier de disruption du secteur. Les regtech visent à apporter aux acteurs de la fluidité, de la productivité et une meilleure efficacité notamment en matière d'articulation conformité/commercial. Dans des modes de fonctionnement traditionnels souvent encore très verticaux, les regtech introduisent des synergies horizontales, très intéressantes.



**Alain Clot**  
Président de  
France FinTech

## ASSURTECH

### L'évolution rapide des technologies est-elle aussi un moteur pour les assurtech ?

Les progrès spectaculaires et réguliers réalisés dans les capacités de traitement et de stockage des données, le traitement algorithmique, l'IA, les objets connectés, les interfaces (API) créent chaque jour un peu plus d'opportunités que les assurtech saisissent pour proposer des solutions innovantes. De plus, les usages et modèles se transforment : assurance paramétrique, hyper-segmentation et personnalisation du service et des prix, assurance collaborative... Toutes ces innovations concourent à une accélération de la numérisation du secteur et de l'émergence de nouveaux acteurs. À cet égard la révolution numérique qu'a connue le secteur bancaire nous donne une idée de ce qui peut se passer dans l'assurance.

### Pour conclure, pouvez-vous nous dire quelques mots sur le rôle de France FinTech ?

Créée en 2015, France FinTech fédère et représente les fintech françaises auprès des différentes parties prenantes institutionnelles, économiques et académiques en France et à l'étranger. Nous assurons la promotion de l'excellence de l'écosystème. Nous animons et informons les différents acteurs par la production active de contenus, la mise en place de groupes de travail, des temps de rencontres. Ainsi, le 20 octobre prochain, nous organisons *FinTech R:Evolution*, un événement de référence annuel, le plus important du secteur en France. ●

## France FinTech

Créée en 2015 à l'initiative des entrepreneurs, France FinTech fédère les sociétés utilisant des modèles opérationnels, technologiques ou économiques innovants et disruptifs, visant à traiter des problématiques existantes ou émergentes de l'industrie des services financiers et représentant les principales composantes de la filière.

L'association s'est donnée pour mission de promouvoir l'excellence du secteur en France et à l'étranger et de représenter les fintech françaises auprès des pouvoirs publics, du régulateur et de l'écosystème. France FinTech est aujourd'hui la plus grande association sectorielle de start-up en France et en Europe. Outre ses actions sur les terrains réglementaires et législatifs, ses nombreuses publications, ses ateliers et rencontres diverses, l'association organise chaque année l'événement de référence de l'écosystème, *FinTech R:Evolution*.

**France FinTech** est membre fondateur de l'EDFA (European Digital Finance Association).



[francefintech.org](http://francefintech.org)

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

Retrouvez-nous sur [www.auxiliaire.fr](http://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](mailto: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



## L'ASSURANCE SANTÉ EXPLIQUÉE À TOUS

*En 2017, Philippe Baranski et Aymeric Mehu fondent leur société et lancent en 2019 l'application mySofie. Celle-ci permet de visualiser en un coup d'œil et en temps réel dépenses de santé et remboursements perçus. En 3 ans, elle a séduit plus de 230 000 assurés et est maintenant connectée à plus de 280 organismes et régimes de santé. Retour en 3 questions avec Aymeric Mehu sur le succès de cette assurtech représentative des acteurs hybrides émergents qui s'adressent aux consommateurs, aux courtiers et aux organismes d'assurances.*

### COMMENT EST NÉE L'IDÉE ?

D'un constat tout simple : comment être sûr d'avoir été remboursé correctement de ses soins de santé quand il faut naviguer entre Ameli et une, voire plusieurs mutuelles, qui, de surcroît, parlent rarement le même langage. mySofie réunit en un seul tableau de bord simple et lisible toutes les informations issues de la Sécurité sociale et du ou des organismes complémentaires, et détecte les erreurs ou les remboursements manquants. L'utilisateur peut alors se retourner vers l'organisme d'assurances concerné. Nous réconcilions les utilisateurs avec l'assurance dans une offre unique et disruptive apportant confiance et transparence.

### COMMENT FONCTIONNE MYSOPIE ET À QUI S'ADRESSE-T-ELLE ?

Grâce aux algorithmes que nous avons développés, mySofie agrège, en toute sécurité et confidentialité, l'ensemble des données nécessaires à la construction d'un tableau de bord personnel, clair et exhaustif.

Gratuite, elle s'adresse donc à tout un chacun. De plus, en restituant une vision d'ensemble des frais de santé, l'application permet d'identifier des besoins non couverts par l'assurance. Nous proposons alors à l'utilisateur myBooster, une offre santé qui va cibler les manques et réduire son reste à charge. Plus globalement, mySofie lui donne aussi les moyens de faire un choix éclairé pour sa couverture santé. Enfin, nous accompagnons l'utilisateur dans toutes ses démarches administratives santé.

### VOS AMBITIONS ?

Notre application rencontre un vrai succès, les utilisateurs se connectent en moyenne 8 fois par mois. C'est dire si le besoin existe. Pour l'heure, près de 80 % de notre activité est réalisée en B2B, pour des mutuelles et des assureurs santé, en cobranding ou marque blanche. Nous souhaitons toucher davantage d'utilisateurs en direct ou via les courtiers. Pour ces derniers, nous travaillons sur la consommation et la couverture des clients de manière à leur permettre de conseiller la protection complémentaire idéale. ●

## TECHNOLOGIE

# LE LAB, UNE FENÊTRE GRANDE OUVERTE SUR LE DIGITAL

**Le LAB est la structure de PLANETE CSCA accueillant toutes les réflexions sur des problématiques liées aux technologies et à la digitalisation des activités des courtiers.**

Animé par Laurent Devorsine, en lien avec Anthony Jouannau, Vice-président Assurtech du syndicat, le LAB a pour vocation de proposer des réponses concrètes aux besoins opérationnels des professionnels du courtage dans leur diversité. Parmi les sujets en cours et à venir traités par le LAB : le système d'information cible du courtier (cartographie des logiciels, API), mais aussi des appels à projets autour de la gestion des risques et la continuité d'activité, le document unique...

Les échanges réguliers avec le monde de la Tech font aussi partie des missions du LAB. L'objectif est de connaître les acteurs et de communiquer sur le courtage auprès d'eux, mais aussi d'informer les adhérents sur les innovations : rencontres avec des insurtech, liens avec France FinTech, événements, informations...

Enfin, le LAB entretient un dialogue constant avec le pôle innovation de l'ACPR sur tous les sujets pertinents et d'actualité (Open data antécédents de sinistres auto AGIRA, Sandbox, Qu'est-ce qu'une donnée de santé ? Contrôle des algorithmes de conseil au client, France Connect...). ●

# UNE NOUVELLE GOUVERNANCE POUR PLANETE CSCA

Le lundi 27 juin, le Conseil National de PLANETE CSCA a procédé à l'élection du Président et des membres du Bureau National du syndicat, pour un mandat de 3 ans, conformément aux statuts de l'organisation.

Retrouvez en images les membres du Bureau National et les présidents des Collèges régionaux et catégoriels dans les pages suivantes.

“

*Je tiens à remercier les membres sortants du Conseil National et du Bureau National qui m'ont aidé au cours des trois dernières années à mener une stratégie volontariste au profit de nos adhérents.*

*Je suis honoré que le Conseil National nouvellement formé m'ait de nouveau accordé sa confiance pour mener les destinées de PLANETE CSCA durant les trois prochaines années.*

*Après une phase de construction qui a permis de créer une vraie dynamique de développement au service de nos adhérents, notre syndicat va devoir :*

- continuer à se réinventer pour conserver sa pertinence auprès de ses adhérents et en premier lieu les courtiers de proximité,
- continuer à renforcer l'attractivité de notre profession, et ce dans un contexte dans lequel l'avalanche réglementaire que nous connaissons depuis une décennie ne soit, je le crains, pas prête de se calmer. Notre organisation continuera de rester vigilante et forte pour défendre notre profession.

*Richard Restuccia  
Conseiller du président  
(Novelliance)*



*Pierre Lederer  
Conseiller du président  
(WTW)*



*Karim Irouche  
Secrétaire général  
(ECA Assurances)*



*Bertrand de Surmont  
Président*



# LE BUREAU NATIONAL



**Pierre-Olivier Chanove**  
Trésorier  
(Groupe ASSELIO)



**Stéphanie Martin**  
Vice-présidente en charge de l'attractivité de la profession  
(Diot-Siaci)



**Vincent Harel**  
Vice-président en charge des assurances de personnes  
(Mercer)



**Olivier Nègre**  
Secrétaire général  
(AON France)



**David Verkinder**  
Vice-président en charge du courtage de proximité  
(Verkinder Courtage)



**Philippe Saby**  
Vice-président en charge du recrutement, des services aux adhérents et des partenariats  
(Solly Azar)



**Christophe Pardessus**  
Vice-président en charge des affaires réglementaires  
(Marsh)



**Roy de Tao**  
Vice-président en charge des affaires sociales  
(TMC)



**Anthony Jouannau**  
Vice-président en charge des assurtech  
(+Simple)



# COLLÈGES CATÉGORIELS

*Jean-Paul Babey*  
Président du Collège des  
Courtiers Grossistes  
(Alptis Assurances)



*Fabrice Pesin*  
Président du Collège des  
Courtiers Affinitaires  
(SPB SAS)



*Mathieu Berrurier*  
Président du Collège des  
Courtiers Maritime et  
Transport/UCAMAT  
(Eyssautier Verlingue)



helvetia.fr

# Marchandises transportées. Chargement perdu.



## Solution trouvée.

simple. clair. helvetia 

Contactez-nous  
pour découvrir notre  
offre d'assurance  
**Helvetia  
Cargo Plus !**



# COLLÈGES RÉGIONAUX

**Geoffroy Roederer**  
Président  
du Collège Grand-Est  
(Roederer SAS)



**Laurent Devorsine**  
Président  
du Collège Grand-Ouest  
(Cabinet Devorsine)



**Jean-François Cousin**  
Président  
du Collège Nord  
(Assurances Cousin)



**Karine Lazimi-Chouraqui**  
Présidente du Collège  
Île-de-France et Centre  
(LCK Assurances)



**David Verkinder**  
Président  
du Collège Occitanie  
(Verkinder Courtage)



**Romain Passot**  
Président du Collège  
Rhône-Alpes-Auvergne  
(AGB Assurances)



**Adrien Marlier**  
Président  
du Collège Outre-Mer  
(Global Assurances)



**Heïdi Salazar**  
Présidente du Collège  
Sud-Est & Corse  
(Dolce Vita)



**Thierry Pelissier**  
Président  
du Collège Sud-Ouest  
(Ecogest France)



# LE CONSEIL NATIONAL

**Le Conseil National de PLANETE CSCA est composé des Présidents et de Représentants élus des Comités Directeur de chaque Collège du syndicat :**

Geoffroy Roederer, Pascal Favier (Collège Grand-Est), Laurent Devorsine, Thibault Suire (Collège Grand-Ouest), Karine Lazimi-Chouraqui, Marie-Charlotte Fructus Boyer, Pierre Plasse, Jean-François Walbert, Bertrand de Surmont (Collège Île-de-France et Centre), Jean-François Cousin, François Bécart (Collège Nord), David Verkinder, Christophe Ladagnous (Collège Occitanie), Adrien Marlier, Jean-Christophe Olivar (Collège Outre-Mer), Romain Passot, Pierre Frécon (Collège Rhône-Alpes Auvergne), Heïdi Salazar, Michel Mazet (Collège Sud-Est et Corse), Thierry Pelissier, Franck Allard (Collège Sud-Ouest), Fabrice Pesin (Collège des Courtiers Affinitaires), Jean-Paul Babey, Hervé Massié (Collège des Courtiers Grossistes), Mathieu Berrurier (Collège des Courtiers Maritime et Transport/UCAMAT).

# LES COMMISSIONS TECHNIQUES

Le renouvellement de la gouvernance induit celui des différentes commissions techniques du syndicat.

Il existe 2 types de commissions techniques :  
les commissions techniques dites « **produits** » et  
les commissions techniques dites « **transverses/expertises** ».

**Chacune a pour mission de :**

- traiter les sujets d'intérêt général de la profession ou travailler dans un domaine technique précis,

- donner un avis consultatif sur un sujet précis au Conseil National,
- contribuer à la production de la doctrine du syndicat sur les sujets se rapportant à son domaine d'expertise.

Les commissions techniques contribuent fortement à l'activité du syndicat PLANETE CSCA dans ses objectifs d'accompagnement de ses adhérents et de défense des intérêts de la profession. Un président de commission est nommé pour un mandat de 3 ans.

## Les présidents des commissions

	Assurance-crédit et Risques Clients	<b>Patrick Fournier</b>
	Assurances de personnes collectives et individuelles	<b>Yan Le Men</b>
	Communication, partenariats et services aux adhérents	<b>Philippe Saby</b>
	Construction	<b>Jean Roussel</b>
	Epargne salariale, Epargne retraite	<b>Pierre-Emmanuel Sassonia</b>
	IARD	<b>Pierre Plasse</b>
	Juridique, conformité et Fiscal	<b>Nathalie Fraud Refalo</b>
	LAB/Assurtech	<b>Laurent Devorsine</b>



Commissions techniques dites « **produits** »



Commissions techniques dites « **transverses/expertises** »



# RECRUTEMENT

## *une nouvelle équation à résoudre pour le courtage ?*

**Bonne nouvelle, avec 4 000 à 8 000 recrutements par an anticipés, le courtage d'assurances recrute ! Ce signe de bonne santé se heurte néanmoins à des difficultés importantes : moyens RH des cabinets de courtage limités, concurrence accrue sur le marché de l'emploi, manque de candidats. PLANETE CSCA RH met à la disposition des courtiers, une palette de services RH, notamment pour les accompagner dans leurs besoins en recrutement.**

Le constat est clair : 4 000 à 8 000 postes par an seront à pourvoir dans le courtage d'assurances selon l'étude prospective sur l'emploi menée en 2021 par l'Observatoire de la branche professionnelle et récemment publiée <sup>(1)</sup>. Le courtage recrute dans de nombreux métiers : commercial et relation client, gestion production, gestion sinistre.

### Des difficultés de recrutement importantes

Signe de dynamisme, le secteur peine pourtant à pourvoir ces postes et fait face à d'importantes difficultés pointées par cette étude :

- Des moyens RH limités : plus de 97 % des entreprises du secteur ont moins de 50 salariés et disposent de moyens RH limités. Le recrutement est très souvent l'affaire du dirigeant (ou d'un collaborateur non spécialiste de la question) qui concentre généralement la recherche sur son réseau. Seulement 36% des entreprises font appel à des intermédiaires privés, principalement les plus grandes.
- Une pénurie de candidats : 60 % des entreprises font face à un manque de candidatures. Plus d'1 sur 10 renoncent à recruter faute de profil adéquat quand 1 sur 4 revoit ses exigences. La motivation du candidat devient le critère principal. 4 entreprises sur 10 recourent finalement à la formation interne.
- Une concurrence accrue : 50 % des entreprises interrogées soulignent une concurrence trop forte, et 47 % ont du mal à attirer des jeunes.

<sup>(1)</sup> Etude emploi, qualifications et canaux d'embauches 2021 réalisée par le cabinet Olecio pour le compte de l'Observatoire de la branche professionnelle avec le soutien de l'OPCO Atlas-Prospective Atlas

Face à ces difficultés, les cabinets de courtage se jugent démunis souligne l'étude.

### Une mauvaise perception du métier constitue un frein supplémentaire

Le Livre Blanc du *think tank* Intermédicus consacré à l'attractivité de la profession a rappelé avec force ce constat. « *Le secteur de l'assurance au sens large est perçu comme fortement réglementé, peu féminisé et globalement poussiéreux, ce qui peut rebuter les jeunes générations en quête d'autonomie et de créativité.* » De plus, l'image de l'assurance s'est effritée davantage depuis la crise sanitaire du Covid-19.

Conscient de ces enjeux, PLANETE CSCA se mobilise afin que la profession soit mieux connue par le monde économique à la hauteur de son utilité sociétale, et identifiée par les étudiants et les professionnels pour les opportunités de carrières qu'elle offre. Des actions concrètes sont ainsi mises en œuvre. La création d'un Executive Master Dirigeant Courtier d'Assurance avec l'université Paris Dauphine-PSL est un jalon important aux côtés d'autres initiatives en lien avec l'OPCO Atlas notamment en faveur de l'alternance. De plus, la campagne Réflexe Courtier mettant en avant les spécificités du métier et les avantages à recourir à un courtier a marqué les esprits et touché un large public. Le ton volontairement décalé de la campagne associé au slogan « Passez plutôt par un courtier d'assurances, assurer mieux c'est son métier » a conjugué modernité et pédagogie. Cependant, il s'agit d'un travail de longue haleine pour faire évoluer la vision du courtage.

HIER COMME DEMAIN  
NOUS SERONS  
TOUJOURS A VOS CÔTÉS



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**

## Focus PENSER À SA MARQUE EMPLOYEUR

**60 %** des entreprises font face à un manque de candidatures

**14 %** abandonnent le recrutement faute de profils adéquats

Parce qu'un bon recrutement passe également par une image positive de l'entreprise, PLANETE CSCA RH propose également un accompagnement pour mettre avant, à travers la marque employeur, la culture d'entreprise, les valeurs, l'ambiance et les métiers du cabinet pour attirer les meilleurs talents. ●

### PLANETE CSCA RH : pour le recrutement aussi

Au-delà de ces enjeux de visibilité globale, PLANETE CSCA entend agir également au quotidien auprès des courtiers. Ainsi, PLANETE CSCA RH met à leur service sa connaissance du marché de l'emploi, de ses exigences et de l'évolution des métiers du courtage, et les accompagne dans leurs projets de recrutement ou de montée en compétences des équipes.

La première étape est d'assurer une bonne visibilité des opportunités offertes par la profession. *Emploi-assurance.com* est un job board exclusivement dédié au secteur de l'assurance et du courtage. Il permet de diffuser des offres d'emplois, de présenter sur une page « Entreprise » tous les postes à pourvoir et de recevoir les candidatures sur son email ou sur son compte. Les annonces sont diffusées sur les différents réseaux sociaux.

PLANETE CSCA RH propose également d'effectuer tout ou partie de la prestation de recrutement, dans une approche sur-mesure, une solution « clé en main » qui permet l'intégration rapide d'un collaborateur opérationnel. Après une vérification rigoureuse des compétences professionnelles sur la base de tests techniques

et du savoir être des candidats, les profils sont sélectionnés par notre cabinet de recrutement interne pour être en adéquation avec le besoin.

### Ouverture de la plateforme digitale de formation

Face à une guerre des talents qui s'intensifie, le facteur humain devient un enjeu clé. PLANETE CSCA RH a été créé dans le but de proposer aux courtiers d'assurances tout un panel de solutions RH dédiées : job board, recrutement sur-mesure, RGPD, formations, etc..

Dernière innovation en date, l'élargissement de l'accès à sa plateforme digitale de formation. Initialement réservée aux adhérents du syndicat ; celle-ci est désormais ouverte à tous les courtiers qui peuvent ainsi bénéficier d'un riche catalogue de formations e-learning éligibles DDA. Les adhérents bénéficient toujours de tarifs préférentiels. ●

Pour plus d'informations



[planetecscarh.com](https://planetecscarh.com)

## COURTIERS

### FAISONS DE NOTRE LIEN VOTRE FORCE AU QUOTIDIEN



### Nouer des liens avec AÉSIO mutuelle, c'est l'assurance d'un partenariat gagnant-gagnant.

Au quotidien, vous bénéficiez d'un accompagnement et d'une expertise en protection sociale.

AÉSIO mutuelle c'est aussi des services qui rendent vraiment service : ateliers prévention sur mesure, consultations médicales à distance 24h/24 et 7j/7, assistance en cas de coups durs...

**Contactez-nous :**  
**[courtage@aesio.fr](mailto:courtage@aesio.fr)**  
**ou rendez-vous sur [aesio.fr](https://aesio.fr)**



# Onze Bis Festival

*un lieu, un jour, un événement  
conjuguant business et convivialité !*

**Seroni et PLANETE CSCA créent le premier festival du courtage d'assurances. Onze Bis Festival se tiendra le 6 juin 2023 à Paris au cœur de la Felicity. Sébastien Jakobowski et Bertrand de Surmont reviennent pour La Nouvelle Revue du Courtage sur cette initiative innovante, véritable ovni dans le monde de l'assurance.**

## Comment est née cette idée ?

**Sébastien Jakobowski :** L'assurance et le courtage évoluent. Depuis sa création en 2008, Seroni cherche à proposer des nouveaux rendez-vous d'information et d'échanges en phase avec les transformations qui touchent le secteur, et tous les acteurs. Aujourd'hui, le groupe réunit les titres de presse professionnels News Assurances Pro et la Lettre de l'Assurance ainsi que le *think-tank* Cercle LAB, dont il s'est rapproché en 2017. Pour notre dixième anniversaire, nous avons pris nos quartiers au ONZE, un espace basé au cœur du 11<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Le ONZE se veut moderne, convivial et ouvert à tous les professionnels du monde de l'assurance. Il nous manquait un événement qui soit tout aussi singulier. C'est ainsi qu'est né le concept du festival.

## Pourquoi PLANETE CSCA s'est-il associé au projet ?

**Bertrand de Surmont :** Notre syndicat a ceci de commun avec le groupe Seroni : il veut coller aux transformations de l'assurance et du courtage. Notre écosystème



**Sébastien Jakobowski**  
Fondateur de Seroni



**Bertrand de Surmont**  
Président de PLANETE CSCA

est dynamique et de multiples rendez-vous sont organisés, par le syndicat mais aussi par de nombreux autres acteurs. Cependant, il nous manquait un grand événement fédérateur, utile à nos adhérents, susceptible d'accueillir un large public, à la fois très professionnel, convivial et moderne. Un rendez-vous d'un nouveau genre. Nous nous sommes reconnus dans cette proposition.

## Le festival du courtage d'assurances, qu'est-ce que c'est ?

**Sébastien Jakobowski :** Onze Bis est le festival des professionnels qui souhaitent s'inspirer, se développer et networker dans une ambiance innovante, détendue et conviviale. Et tout ça, dans un immense food market : la Felicity, installée au cœur de la station F, le plus grand campus de start-up d'Europe !

Durant une journée entière, la programmation du festival s'épanouira autour de plusieurs temps inédits comme les speed-meetings, les talks, Onze Bis non-stop, les bonnes heures, Dream Team 2023 et Onze Bis de nuit avec un DJ et des rythmes endiablés pour conclure la journée. Et bien sûr, une compétition : les challenges thématiques pour les entreprises. C'e sera un vrai festival !

**Bertrand de Surmont :** notre métier est fait de relations humaines et de challenges. Onze Bis Festival réunit tout cela en une unité de lieu et de temps. Il associe un esprit compétitif, des événements très conviviaux et festifs à des objectifs orientés business et networking. L'événement vise à créer de réelles opportunités de business en permettant à des courtiers aux besoins spécifiques de rencontrer des entreprises en compétition, venues présenter ou défendre des solutions susceptibles d'y répondre.

## Comment se déroulent les challenges ?

**Sébastien Jakobowski :** Onze Bis Festival offre un tremplin unique dans une forme inédite et dynamique pour mettre en avant des services ou des produits. Les entreprises en compétition devront se montrer très persuasives car elles bénéficieront toutes de la même exposition et du même temps de parole pour présenter, sur scène, leur offre ! Un TedX express en quelque sorte, tout à fait dans l'air du temps.

Les festivaliers voteront en live pour élire les compétiteurs les plus convaincants dans différentes catégories. Seules la créativité et l'expertise feront la différence lors de leur passage sur scène pour relever les challenges thématiques qui seront définis au préalable par un comité composé de personnalités issues de la Dream Team. Pour mémoire, la Dream Team est le comité exécutif idéal d'une compagnie d'assurances élue par les lecteurs de News Assurances Pro chaque année. Elle est donc composée de personnalités occupant des postes clés dans différentes fonctions dans des compagnies d'assurance, des mutuelles, IP, des sociétés de bancassurance.

**Bertrand de Surmont :** Nous avons souhaité que les thématiques abordées correspondent aux préoccupations actuelles des professionnels. C'est la raison pour laquelle nous avons privilégié le panel des experts de l'assurance constitué par la Dream Team mais également des membres de la profession qui se joindront à eux. Nous voulons un festival utile et efficace pour les activités des courtiers.

## C'est également un Festival 2.0.

**Sébastien Jakobowski :** En effet, la technologie est au cœur d'Onze Bis Festival. L'application "Onze Bis" rendra simple et fluide des mises en relation qualifiées entre festivaliers. En particulier, après chaque challenge, elle permet une prise de rendez-vous directe sur place avec l'entreprise souhaitée, à un point de rencontre dédié pour terminer ensuite la conversation autour d'un verre, dans le spot que l'on préfère. L'application Onze Bis Festival restera accessible même après l'événement pour poursuivre les prises de rendez-vous si besoin.

**Bertrand de Surmont :** Nous avons été très attentifs à cet aspect. Le monde actuel est pétri de technologie, celle-ci devait apporter une forte valeur ajoutée au Festival. L'application apporte une dimension supplémentaire en efficacité, ergonomie, organisation, planification des rendez-vous... De plus, nos adhérents ne sont pas tous parisiens. Onze Bis Non-stop permettra de suivre à distance en direct & replay les challenges et les talks, de voter en live et de prendre des contacts.

## Pour conclure, pourquoi ce nom : Onze Bis Festival ?

**Sébastien Jakobowski :** C'est un clin d'œil au Onze qui est déjà un point de rencontre des acteurs de l'assurance. Nous espérons faire avec Onze Bis Festival un grand événement fédérateur du courtage. ●

# NOVEOCARE

## À LA CONQUÊTE DES COURTIERES !

*Créé depuis plus de 30 ans, GFP Gestion est aujourd'hui l'un des acteurs majeurs de la délégation de gestion en France pour l'assurance santé, prévoyance et emprunteur. Il accompagne courtiers et porteurs de risques sur l'ensemble de la chaîne de valeur, et affiche un volume impressionnant de flux financiers traités (1,4 milliard par an) pour 2 millions de personnes protégées. Rodolphe Chevalier, Directeur Général de GFP Gestion, nouvellement nommée NoveoCare, expose les enjeux de son activité dans un marché de l'assurance collective soumis à des réglementations en constante évolution.*

### **POURQUOI GFP GESTION DEVIENT NOVEOCARE ?**

Depuis 18 mois, GFP Gestion est engagé dans une profonde transformation pour réinventer son métier de la gestion des contrats santé et prévoyance : un nouvel actionnaire est entré au capital, BlackFin Capital Partners ; nous avons scindé d'un point de vue juridique, organisationnel et opérationnel, les activités de GFP Technologies et de GFP Gestion, et nous avons fait l'acquisition de Cetim et Aggema, deux entités spécialisées dans la gestion déléguée.

Avec NoveoCare, nous franchissons une nouvelle étape pour tous nous rassembler autour d'un nouveau nom, d'une stratégie partagée et de valeurs communes : l'innovation et le soin que nous devons apporter à l'accompagnement et à l'accueil des assurés dont nous nous occupons.

NoveoCare est aujourd'hui l'une des

premières plateformes de gestion en santé et prévoyance, indépendante. Elle représente environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et compte 750 collaborateurs répartis en régions, à Chartres, Nantes, Annecy, Lyon, Toulon, Orange ou encore Orléans, mais aussi dans nos centres au Portugal et en Bulgarie.

Nos 3 cœurs de métier – gestion déléguée, mise à disposition de personnels et services associés (relation client, gestion des flux documentaires et édition des cartes de tiers payant) – nous permettent d'avoir un positionnement global et d'enrichir notre proposition de valeur à l'égard de nos partenaires.

Ceux-ci sont les porteurs de risques et les intermédiaires en assurances qui nous font confiance

**Rodolphe Chevalier**  
Directeur Général de NoveoCare



pour gérer les contrats santé et prévoyance de leurs clients, que ce soit en marque GFP (et bientôt NoveoCare) ou en leur nom, en marque blanche.

Nous travaillons également avec le courtage dont les besoins sont différents. Les courtiers ont tout intérêt à distinguer la partie assurance/porteur de risques de la gestion. Maîtriser le choix d'un gestionnaire peut leur permettre de mieux piloter le contrat d'assurances et de négocier des frais de gestion plus attractifs sans renier l'exigence de qualité.

## QUELS SONT VOS AXES DE DÉVELOPPEMENT ?

En tant qu'acteur majeur dans notre secteur, notre feuille de route repose sur 4 piliers :

- 1/ Construire des parcours clients aux meilleurs standards, dans leur dimension digitale et humaine.
- 2/ Investir dans l'automatisation et la fiabilisation des processus clés dans une logique de plateforme industrielle, pour les rendre plus performants, plus rapides et plus sûrs.
- 3/ Construire un modèle opérationnel agile et modulaire pour répondre aux besoins spécifiques de nos partenaires.
- 4/ Investir dans l'utilisation des données pour répondre aux enjeux de pilotage technique et de lutte contre la fraude.

Aujourd'hui, notre nouvel actionnariat<sup>(1)</sup> nous permet de conserver notre ADN fondé sur la fiabilité de la gestion avec l'ambition de devenir la première plateforme de gestion déléguée, en s'appuyant sur une triple promesse : la robustesse de la réponse apportée aux clients, l'innovation et l'expérience client.

<sup>(1)</sup> GFP a annoncé en septembre 2020 l'entrée de BlackFin Capital Partners à son capital, comme investisseur majoritaire.

Ainsi, nous souhaitons capitaliser sur la technicité et l'attachement de nos équipes, mettre ces atouts au service de la digitalisation de nos offres. Nos investissements dans la technologie nous permettent de dégager du temps-homme pour mettre l'humain au centre de la relation client : chaque appel doit être une expérience client réussie. Nous investissons ainsi beaucoup dans la formation continue de nos collaborateurs.

Depuis l'ANI, les prix des contrats collectifs se sont standardisés et la différenciation porte beaucoup plus sur l'offre de services et la qualité de gestion. Nous réfléchissons aux services complémentaires que nous pourrions mettre en place. Par exemple, pour accompagner de façon active les assurés ou les employeurs dans des moments sensibles de leur parcours. Cet accompagnement est particulièrement bien perçu par les assurés et nos clients.

## QUELLES SONT VOS AMBITIONS VIS-À-VIS DES COURTIERES ?

Les courtiers tiennent une place essentielle dans la distribution en assurances de personnes, de par leur implantation et leur rôle de conseil. Ils s'intéressent de plus en plus aux enjeux de gestion parce que c'est la préoccupation de tous : assurés et DRH.

NoveoCare travaille avec le courtage depuis l'origine et souhaite aujourd'hui redynamiser et nouer des liens de proximité avec les courtiers en régions. Nous souhaitons être mieux identifiés par les courtiers de taille intermédiaire, dont nous sommes souvent proches géographiquement, par nos nombreux sites de gestion en régions.

Nous avons renforcé notre équipe commerciale, avec l'arrivée d'Abdel Belaroussi au poste de Directeur du Développement - il a une connaissance expérimentée du courtage régional - et le recrutement de directeurs de clientèle présents sur les territoires auprès des partenaires courtiers et porteurs de risques.

Nous répondons aux attentes des courtiers qui nous sollicitent pour faire bénéficier à leurs clients de services à la fois simplifiés et innovants. Ils souhaitent par exemple un processus d'affiliation plus sûr et plus rapide, un éventail de services enrichi notamment autour du digital, une relation humanisée avec les assurés et un mode de pilotage maîtrisé.

Nous sommes à l'écoute au quotidien des courtiers et faisons évoluer notre proposition de valeur pour leur offrir toujours plus de services avec le lancement prochain de notre nouvel espace courtiers.

D'ailleurs, nous n'hésitons pas à les solliciter dans l'élaboration de nos nouveaux services ! ●



noveo  
care

### EN NOTIONS-CLÉS

- Créée en 1988
- Siège social à Chartres (28)
- Chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2021
- 2 millions de personnes protégées
- Plus d'1,4 milliard d'euros de flux financiers
- 750 collaborateurs répartis sur 9 sites métropolitains

## LA VISION DU COURTAGE DE *Roger Mainguy*

*Président d'Endya, association d'autorégulation du courtage, Roger Mainguy a évolué dans le monde de la banque, de l'assurance et dans celui du courtage durant toute sa carrière professionnelle. Aujourd'hui c'est avec enthousiasme qu'il a pris les commandes d'Endya afin d'accompagner au mieux les professionnels dans leurs obligations. Il livre avec force et conviction à La Nouvelle Revue du Courtage sa vision de la profession.*



**Roger Mainguy**

*Président d'Endya,  
association  
professionnelle  
d'autorégulation*

### QUELLE A ÉTÉ VOTRE PREMIÈRE RENCONTRE AVEC LE COURTAGE D'ASSURANCES ?

Il y a une trentaine d'années, j'ai rejoint BNP Paribas Cardif pour diriger et animer les réseaux et partenariats en France, m'amenant à être en relation avec des CGPI et des courtiers en crédit. J'ai été en lien avec des courtiers mandataires en assurances et distributeurs d'assurances emprunteur. Mais l'immersion a été totale quand j'ai pris la direction d'APRIL Santé Prévoyance en 2010. J'ai pu être au contact direct des courtiers en assurances, en crédit, de leurs mandataires et des institutions réglementaires et de tutelle, des assureurs et réassureurs. J'ai découvert une profession attachante avec des professionnels qui ont, malgré leurs contraintes réglementaires, le sens du service bien rendu et du conseil juste au client chevillé au corps. Je suis particulièrement heureux de les

accompagner aujourd'hui dans leurs obligations réglementaires avec une équipe à leur écoute au sein d'Endya ; c'est une manière de rendre au courtage ce qu'il m'a apporté !

### QUE DIRIEZ-VOUS À UN ÉTUDIANT OU À UN JEUNE PROFESSIONNEL POUR LE CONVAINCRE DE CONSIDÉRER LES MÉTIERS DU COURTAGE DANS SON PARCOURS ?

Il est vrai qu'on devient courtier souvent par tradition familiale ou bien par hasard. Pourtant c'est un métier passionnant qui allie de nombreux aspects comme :

- Des connaissances techniques approfondies du domaine.
- La capacité à observer un marché dans un écosystème ouvert et dynamique avec acuité.
- Des qualités d'analyse et de compréhension aigües des besoins du client.



“

**Une profession  
attachante  
et un  
métier  
d'engagement.**

”

Être courtier est exigeant mais c'est intellectuellement riche et humainement épanouissant. Une relation de qualité avec le particulier, l'entreprise, la collectivité est essentielle pour instaurer la confiance. C'est donc un métier d'engagement aux côtés du client, certes quand le sinistre survient mais aussi parce que les risques évoluent en même temps que l'entreprise. Le courtier contribue à sécuriser le développement par l'apport de la bonne couverture aux risques et aux aléas à tout moment. C'est gratifiant.

Et je pense également que le courtage est un métier d'avenir et d'innovation, car de nouveaux risques émergent et que les outils se transforment.

J'ajoute que le courtier est maître de son organisation et de son emploi du temps. Très présent et disponible pour son client, il a aussi la faculté de gérer son calendrier. Enfin, tous les courtiers que j'ai rencontrés au cours de ma carrière ont un point commun : ils aiment les gens. C'est sans doute ce qui rend le métier si attachant.

### **QUE PEUT APPORTER LE COURTAGE AU MONDE ÉCONOMIQUE DE DEMAIN ?**

Je suis convaincu que le courtage apporte une forme d'équilibre à la sphère économique mais aussi à la société toute entière. Il sait s'adapter aux évolutions réglementaires, sociales, technologiques. Au contact du monde économique et social, il est en capacité de sentir les mutations qui s'annoncent et il a donc un pied vers demain. Mais tout courtier est d'abord une femme ou un homme de terrain, avec les pieds sur terre, conscient de la réalité au quotidien de ses clients. Même si la digitalisation se développe, je ne crois pas en un modèle tout digital. Le courtier contribue au lien économique entre les porteurs de risques et les assurés, c'est un lien tangible qui ne peut être virtuel. ●

### **VOS 3 MOTS CLÉS POUR DÉFINIR LE COURTAGE ?**

Humain

Technique

D'avenir



# CGPA

vivre votre profession avec assurance



## VOTRE ASSUREUR RC PRO VOUS OFFRE VOS E-LEARNINGS

Leader de la RC Pro des agents généraux, courtiers et intermédiaires en finance, CGPA s'engage depuis toujours à vous accompagner au quotidien avec des solutions innovantes. C'est donc tout naturellement qu'elle propose désormais à ses clients de se former sans payer\*. Parce que sécuriser la pratique de votre métier est indispensable pour réduire les risques de mise en cause.

**ÉLIGIBLES AUX 15H DDA  
POUR TOUS LES CLIENTS CGPA**

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

\* À partir du 1<sup>er</sup> octobre 2022.