

La parole du Président

Chers adhérents,

Comme nous nous y étions engagés en fin d'année dernière, nous avons profité du premier semestre 2023 pour vous proposer plusieurs formations DDA.

Forts des premières sessions qui ont eu lieu en mars et avril et qui ont rencontré un fort succès, nous prévoyons de vous proposer un catalogue nettement étoffé à partir du mois de septembre prochain. 5 sessions de formation d'une journée à des prix particulièrement compétitifs seront proposées entre septembre et juin 2023 sur les sujets que vous nous aviez suggérés lors de notre enquête formation. Nous vous ferons parvenir, très rapidement, les dates ainsi que le programme.

Au moment de la rédaction de mon dernier édit, nous venions de découvrir ChatGPT. Seulement quelques mois après, les progrès réalisés par ces outils d'intelligence artificielle sont prodigieux... Sans être un spécialiste du sujet, je suis intimement persuadé que l'assurance ne sera pas épargnée par ces révolutions technologiques.

Comme dans toute période de changement, les courtiers en assurances doivent non seulement s'adapter à ces évolutions, mais aussi saisir les nouvelles opportunités offertes par cette révolution technologique.

Nous voyons déjà l'IA transformer notre industrie de plusieurs façons : optimisation du processus de souscription, facilitation de l'évaluation des risques, amélioration de l'efficacité de la gestion des sinistres et même, développement de produits d'assurances plus personnalisés. Ces changements apportent de nombreux avantages, notamment en termes de productivité et d'efficacité. Néanmoins, ils soulèvent également de nouvelles questions, en particulier sur le plan éthique et organisationnel.

Il est de notre responsabilité, en tant que professionnels du courtage d'assurances, de nous préparer à cette nouvelle ère. Cela nécessite une formation continue, une compréhension approfondie de ces technologies, mais aussi une réflexion sur l'avenir de notre profession. Comment pouvons-nous intégrer l'IA de manière éthique et responsable ? Comment garantir que l'IA ne compromette pas la relation de confiance entre le courtier et le client ? Ce sont là des questions essentielles sur lesquelles nous devons nous pencher et sur lesquelles va travailler le Lab de PLANETE CSCA.

L'IA ne doit pas être une menace, mais une opportunité. Si nous nous préparons correctement, si nous comprenons comment utiliser ces nouvelles technologies à notre avantage, nous pourrons non seulement survivre, mais aussi prospérer dans ce nouvel environnement. L'avenir de nos cabinets dépendra de notre capacité à évoluer et à nous adapter. Ensemble, nous devons relever ce défi.

Confraternellement.



Laurent Devorsine

Président PLANETE CSCA Grand-Ouest

DEMAIN COMME HIER
NOUS SERONS
TOUJOURS À 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



un cabinet grossiste spécialisé en protection sociale complémentaire, au service du courtier de proximité

Entretien avec Thibault Suire

Quelle est l'origine d'ILONA ?

ILONA est née de l'association du Groupe Suire et de Georges-Henri Levy, alliant un groupe à taille humaine (25 collaborateurs), spécialiste en assurances collectives et des dirigeants, à l'expérience d'une des principales figures du courtage grossiste en assurances de personnes.

Depuis de nombreuses années, le Groupe Suire opère (notamment) en co-courtage pour des apporteurs d'affaires envoyant des dossiers d'assurances de personnes, en masse et de toutes tailles, l'obligeant rapidement à structurer, optimiser, et digitaliser ses process. C'est ainsi que le Groupe Suire a petit à petit rentabilisé des segments d'activité pouvant paraître chronophages et peu rentables pour d'autres cabinets, notamment de proximité. La brique manquante pour accélérer, simplifier et encadrer les études, les souscriptions et le conseil, était la digitalisation totale, jusqu'à l'édition des contrats. C'est ce qu'ILONA proposera à partir d'octobre prochain.

Racontez-nous.

L'idée est d'être un grossiste différent, d'aller plus loin, et pas seulement à la mise en place, mais dans le temps. ILONA propose de construire toute l'étude et l'appel d'offres du courtier en proposant des solutions pour chaque profil de client. Par exemple en collectives, ILONA permettra de facilement harmoniser plusieurs CCN, ou tout simplement de s'éloigner du minimum conventionnel en toute sécurité, et parfois dans de meilleures conditions



Thibault Suire
*Président
du Groupe Suire Vie
et Patrimoine*

tarifaires. L'idée étant de mettre à la portée de tous les courtiers des réponses de spécialistes de l'assurance de personnes.

Quelle est la différence avec une marketplace ?

Une marketplace ou un comparateur présentent des produits du marché, créés par les compagnies ou d'autres grossistes. ILONA propose quelques produits de compagnies existants s'ils sont très ciblés, mais uniquement s'ils complètent harmonieusement nos propres solutions. Nous les avons bâties pour répondre à des besoins précis liés à la couverture des dirigeants, mais aussi des salariés à travers les contrats collectifs parfois mis de côté par les courtiers car jugés trop complexes au regard du temps passé.

Comment concrètement cela se passe-t-il ?

La démarche est extrêmement simple. Le courtier rentre le Siret de l'entreprise à couvrir, ce qui grâce à la base DSN nous permet d'avoir tout de suite la convention collective adéquate (ou des propositions de CCN si nous devons piocher dans les bases APE). ILONA propose ensuite directement deux, trois offres les plus ciblées, les plus en adéquation avec les attentes de l'entreprise ; le courtier peut donc immédiatement proposer les solutions clé en main à son client. Il a aussi le choix d'aller chercher des garanties supplémentaires, et parfois mieux commissionnées, qui seront de toute façon conformes à la convention collective de son client.

On s'occupe pour lui de suivre la conformité de ses offres, tant vis à vis des évolutions de CCN que du formalisme, pour que le courtier puisse pleinement assurer son devoir de conseil.

Mais ce n'est pas tout. ILONA souhaite compléter la veille juridique par une veille concurrentielle grâce aux données collectées en temps réel. Une entreprise évolue, ses salariés aussi ; or, un courtier seul ne peut pas toujours aller voir l'ensemble de ses clients chaque année. Le risque de créer des fonds de portefeuille existe. La veille démographique que nous assurons de façon anonymisée via les bases de données du gestionnaire et la

courtier d'aller voir tel ou tel client dont les effectifs ont, par exemple, changé et auquel il faudrait proposer de revoir les garanties, voire de proposer une nouvelle offre ILONA plus adaptée.

Pour bâtir cette offre totalement digitale, nous nous sommes entourés des meilleurs pour offrir : un courtier grossiste, ILONA INSUR qui crée ses solutions, et une plateforme, KOMPIL INSUR, qui compare d'autres solutions ciblées à ILONA INSUR quand cette dernière n'est pas placée, afin de toujours trouver une solution, qu'elle soit collective ou TNS, la plus adéquate pour le courtier dans un temps court.

Mais attention, si l'outil est 100 % digital et ne nécessite aucun papier ni échange d'emails, il n'en reste pas moins que nos équipes seront extrêmement présentes sur le terrain et accompagneront les courtiers pour leur présenter les offres, les expliquer, voire les accompagner chez leur client. Certains appellent ça le *phygital*. Ce qui est sûr c'est que l'humain reste au cœur de notre métier toujours !

Quel est votre calendrier ?

Dès le 1^{er} octobre, ILONA proposera une offre de prévoyance pour les TNS, une offre de frais de santé complémentaire pour les TNS et une offre frais de santé complémentaire collective avec à chaque fois une gestion déléguée chez les acteurs référents du marché pour une qualité optimale.

ILONA permet d'enlever les freins et contraintes administratives pour que le courtier puisse retourner sur le terrain et repartir à la conquête de nouveaux clients !

Dernière question, d'où vient ce nom ILONA ?

Nous cherchions une dénomination à l'image d'un prénom féminin pour porter nos valeurs d'accompagnement, de renouveau, de lumière. ILONA tiré du prénom Hélène (qui signifie « éclat de soleil »), représentée par une cigogne dans notre logo, symbole de la naissance, nous a semblé répondre à ces critères et a remporté les suffrages de toute l'équipe. Nous souhaitons qu'ILONA les éclaire tous. ●

Petit rappel historique sur Suire

Le Cabinet Suire a été créé en 1995.

Thibault Suire et Diego de La Buharaye le rachètent en 2015. Le Groupe Suire est aujourd'hui constitué de plusieurs entités, pour un chiffre d'affaires en assurances de personnes de 4 000 000 d'euros.

Le cabinet s'est spécialisé en assurances de personnes, tant sur le TNS qu'en collectives, et particulièrement sur certaines niches. Avant même de créer une structure grossiste totalement autonome, il était déjà dans une structuration proposant des interlocuteurs dédiés, avec un back et un middle office pour assurer un suivi optimum, et des produits en parfaite adéquation avec les besoins de l'entreprise qui ne sont pas les mêmes pour la restauration rapide ou la grande distribution.

Le Groupe Suire crée ses propres produits en réponse aux attentes d'un secteur d'activité spécifique. C'est un point fort. Nous ne proposons pas les mêmes produits que les autres, notre expertise et notre force de frappe répartie sur 5 bureaux (Nantes, Bressuire, Bordeaux/Périgueux, Bourg-en-Bresse et Paris) nous permet d'offrir des offres sur-mesure en prévoyance et santé.

TOUS EN LIGNE maintenant

FORMEZ-VOUS SUR LE RÉSEAU SOCIAL LINKEDIN GRÂCE À LA SESSION DE RENTRÉE !



Les formations du programme « Tous En Ligne Maintenant », 100 % financé par Bpifrance et France Num, en partenariat avec PLANETE CSCA s'organisent depuis maintenant deux ans.

Ces sessions proposées, sur le thème des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn) ou le référencement connaissent un grand succès depuis leur lancement en 2021.

PROCHAINE SESSION SUR LINKEDIN :

- Vendredi 8 et vendredi 15 septembre de 10h à 11h30

Attention : les places sont limitées à 15 participants.

ÊTES-VOUS ÉLIGIBLE À CE DISPOSITIF ?

- Vous êtes une petite entreprise (TPE ou petite PME).
- Vous avez 2 ans d'existence ou plus.
- Votre chiffre d'affaires est supérieur à 15 000 € sur l'un des 3 derniers exercices fiscaux.

Pour plus d'informations
et vous inscrire



Agenda



28 SEPTEMBRE 2023

Rencontre du courtage et remise des trophées régionaux PLANETE CSCA.



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

ENSEMBLE PORTONS
LA NOUVELLE VISION
DU COURTAGE D'ASSURANCES

COMMUNICATION



RELATION
ADHÉRENTS



JURIDIQUE



RH
ET FORMATION



ACCOMPAGNEMENT
CABINET



CONFORMITÉ



PLANETE CSCA
10 rue Auber
75009 Paris

01 48 74 19 12
contact@planetecscsca.fr
www.planetecscsca.fr

