

Agents du Grand Est - Cinq portraits d'assureurs

by L'argus de l'assurance - jeudi, novembre 28, 2013

<http://correspondances.fr/agents-du-grand-est/>

L'Argus de l'assurance du 29 novembre présente un palmarès d'agents du Grand Est sélectionnés dans le cadre de l'observatoire l'Argus-Exton Consulting.

« Un audit détaillé effectué en amont »

Benjamin Baugé - Gan Assurances, à Saint-Florentin et Tonnerre (89)

« *Quand on n'a pas de moyens, il faut avoir des idées* ». Armé de cette solide conviction, Benjamin Baugé, ancien cadre bancaire, a repris voici sept ans deux petites agences de l'Yonne, son département d'origine, dont il a doublé le chiffre d'affaires en ciblant prioritairement les exploitations viticoles et les artisans du bâtiment. Les dossiers de présentation constituent la pierre angulaire de l'agent, qui a mis au point des fiches d'audit secteur par secteur pour prospecter, assurer et fidéliser ses clients.

Les dossiers d'audit comportent non seulement les éléments techniques et administratifs, mais aussi des photos, des géolocalisations et descriptions précises des bâtiments à assurer.

Resté sportif en dépit d'une activité débordante, Benjamin Baugé investit peu dans la publicité, mais fait du sponsoring sportif son mode de communication privilégié. Ses agences soutiennent ainsi l'équipe de foot de Tonnerre et les clubs de rugby et de judo d'Auxerre.

« Etre présent et visible »

Christian Bret - Axa, à Metz (57)

Implanté à Metz depuis 2007, Christian Bret a recruté cinq salariés en six ans et impulsé à son agence Axa une progression constante qui lui permet d'atteindre en cette fin 2013 le million d'euros de commission.

Prospectant à la fois par bassins d'emploi et par secteurs d'activité, Christian Bret mise sur des rencontres régulières, à raison d'au moins une visite par an, pour contrer le turn-over, vérifier la bonne couverture des risques clients et leur proposer des primes adaptées à leur situation. Tourné vers le green business, l'agent a peaufiné des argumentaires sur mesure à destination d'entreprises spécialisées dans le recyclage et les énergies renouvelables. Il organise des réunions de prévention et de formation à l'écoconduite au sein même des entreprises de transport.

A cette prospection systématique s'ajoute un grand souci de visibilité. Le cabinet s'est offert une campagne de publicité institutionnelle diffusée sur une chaîne de télévision locale. Il a également étrenné avec succès une journée portes ouvertes qui a rassemblé 150 clients et ne lésine pas sur les objets promotionnels et autres participations à la vie associative locale.

« Du high-tech en zone rurale »

Laurent François et Attemane Slimane, ABL Assurances Generali , à Verdun (55)

Associés depuis presque dix ans, Laurent François et Attemane Slimane ont impulsé dans la Meuse une vision à la fois technologique et humaine de l'assurance. Dans ce département rural, l'agencement des quatre points de vente, dotés d'une plate-forme de traitement unique et d'écrans de projection, font sensation, de même que les I-pad dont sont équipés tous les collaborateurs.

Les deux associés utilisent pleinement les outils marketing de la compagnie tout en veillant à entretenir une relation humaine avec leurs assurés. N'escomptant guère gagner de part de marché dans le domaine agricole, ils investissent le créneau des entreprises en allant à la rencontre des experts comptables, des dirigeants de la CGPME et des jeunes créateurs. Leur soutien à l'équipe de basket de Charly- sur-Meuse, qui fait la fierté régionale, leur assure la sympathie des jeunes générations.

« Faire jouer la transparence »

Dominique et Florian Roche Aviva, à Epinal (88)

A Epinal, le tandem familial composé de Dominique Roche et de son fils Florian avance à bonne allure, affichant pour la cinquième année consécutive une progression de 20 %. L'activité se répartit entre le père, spécialisé dans la gestion patrimoniale et l'activité agricole, et le fils, qui cible les artisans, les commerçants et les risques industriels, un back-office efficace assurant la gestion.

Le cabinet s'appuie depuis trois ans sur un prestataire spécialité dans la prise de rendez-vous pour étoffer sa prospection. La croissance continue de l'activité ouvre la perspective d'une nouvelle implantation que les deux hommes évoquent avec prudence , mais optimisme.

« Fédérer l'e-commerce local »

Patrice Marcadella Aviva, à Briey et Longwy (54)

Ancien inspecteur, Patrice Marcadella a repris en 2010 deux petites agences situées l'une et l'autre dans la frange nord-lorraine frontalière du Luxembourg pour mettre en pratique une vision ambitieuse de l'assurance moderne. Les deux points de vente ont été déplacés et transférés dans des avenues passantes et arborent désormais un standing conforme à celui de leurs concurrents de la bancassurance. Les deux collaboratrices suivent régulièrement des formations pointues sur le thème de la Loi Madelin, de la prévoyance professionnelle et individuelle et des complémentaires santé pour aller au-devant des aspirations des travailleurs frontaliers, qui constituent la cible privilégiée de l'assureur.

Les entreprises, et tout particulièrement les professionnels de l'automobile, font également l'objet de tous ses soins. Patrice Marcadella se classe parmi les 300 meilleurs agents Aviva dans ce secteur d'activité, qui représente la moitié de sa clientèle professionnelle. Il s'investit aux côtés de concessionnaires, de garagistes et d'élus dans l'organisation de salons auto-moto et de voitures anciennes. Très présent sur les réseaux sociaux et sur les radios locales, le vice-président du groupement des commerçants de Briey entend fédérer l'e-commerce local et s'appuie sur les chambres de commerce

et d'industrie de Longwy et de Briey pour organiser des sessions d'information sur la norme Iso 14002, qui imposera prochainement aux activités potentiellement polluantes le recyclage de leurs déchets.