

PETITS DÉJEUNERS THÉLEM ASSURANCES

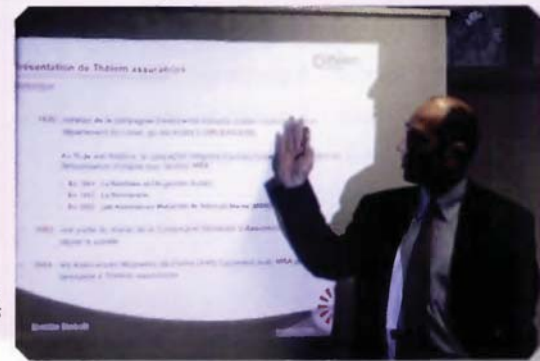
**DU 23 OCTOBRE A PARIS
 ET DU 6 NOVEMBRE A NANTES**

Une première rencontre avec les courtiers du SFAC a eu lieu lors d'un petit déjeuner organisé dans les locaux de la Délégation Parisienne de THELEM assurances, le 23 octobre dernier. Une seconde réunion s'est tenue le 6 novembre à l'Inspection Régionale de Nantes.

De nombreux adhérents SFAC étaient présents à ces deux réunions ; à noter que JF. Walbert, Président adjoint, et Lionel Barraud, administrateur, avaient fait le déplacement à Nantes.



Daniel ANTONI,
 Directeur général de Thélem assurances



Daniel ANTONI, Directeur Général, a présenté l'entreprise. Créée en 1820 sous le nom de L'Orléanaise, cette société devenue MRA a regroupé au fil des années d'autres mutuelles : La Nantaise, L'Angevaine, La Normandie, MSM, une partie du réseau CGA. Thélem assurances est née en 2004 de la fusion des MRA et des AMI.

Thélem assurances est la cinquième société d'assurance mutuelle avec intermédiaires. Elle regroupe 360 salariés, dispose de 250 agences dans le Grand Ouest et collabore régulièrement avec 200 courtiers. Elle gère 750 000 contrats souscrits par plus de 400 000 clients.

C'est une société solide puisque pour 241 millions d'euros de chiffre d'affaires, elle dispose de 520 millions d'euros de placements, de 134 millions d'euros de fonds propres et couvre 5 fois la marge de solvabilité exigée.

Thélem assurances, sous l'égide de son Directeur Général, entouré d'une équipe de direction renforcée, a de fortes ambitions et souhaite en particulier se développer avec le courtage.

Sa gamme est en cours de renouvellement, mais d'ores et déjà, elle offre tout un éventail de produits à destination des particuliers et des artisans-commerçants : assurance Automobile, Habitation, Multirisque Artisans-Commerçants, GAV, Complémentaire Santé. Prochainement, Thélem assurances proposera des crédits immobiliers, ainsi que des crédits à la consommation.

Dominique de Bennetot, Directeur du Courtage, précise que Thélem assurances souhaite également simplifier la vie des courtiers grâce à des circuits administratifs performants, des délais de traitement rapides (par exemple, le paiement des sinistres dans les 48 heures) et la signature de partenariats avec les solutions innovantes du marché (CourtaNet pour comparer les tarifs Automobile et Habitation, et EDI Courtage pour éviter les doubles saisies).

Les assurés sont bien sûr au centre de la stratégie de Thélem assurances. Ils bénéficient d'offres adaptées à leur situation, de tarifs performants et d'avantages fidélité. Les courtiers sont des partenaires dont l'indépendance est reconnue, dont les besoins sont pris en compte. Ils sont considérés comme des acteurs privilégiés, ainsi que leurs collaborateurs.

A titre d'exemple, les résultats d'une enquête de satisfaction diligentée par la Délégation de Paris fait ressortir des scores exceptionnellement bons : 96 % des courtiers sont très satisfaits ou satisfaits de l'accueil qui leur est réservé ; 93 % apprécient les délais de réponse des services ; 84 % saluent la qualité de la gestion ; 84 % attribuent une note d'appréciation globale supérieure à la moyenne (61 % donnent une note entre 8 et 10 sur 10).

La présentation de Daniel Antoni a suscité un vif intérêt. Les courtiers présents ont manifestement été séduits par cette société dont le comportement et l'offre se démarquent fortement dans la conjoncture actuelle.