

Des zones très dynamiques

by L'argus de l'assurance - vendredi, avril 03, 2009

<https://www.correspondances.fr/des-zones-tres-dynamiques/>

Les agents de l'est de l'Hexagone tirent partie du dynamisme de certaines zones économiques comme l'Alsace. La proximité de l'Allemagne, de la Belgique et de la Suisse apporte une clientèle de transfrontaliers que certains agents ont su fidéliser.

Cet agent AGF engrange aujourd'hui les retombées du vent. Repreneur, en 1992, d'une agence en difficulté, il s'intéresse dès 2001 au marché de l'éolien. « Pour mon premier contrat, j'ai dû faire appel à des courtiers anglais, tant le domaine était inconnu en France », souligne l'agent. Son cabinet de 5 salariés assure une unique société d'éoliennes, qui lui ouvre le marché de parcs dans toute la France. Porté par cette forte croissance interne, le chiffre d'affaires a décollé de 60 % en 2008. Jean-Claude Sylvestre veut stabiliser cette envolée en optimisant sa relation clientèle, notamment dans l'assurance vie.

« J'applique mon savoir-faire de banquier à l'assurance »

Marc Piscaglia, agent Generali à Gérardmer (Vosges), 1 point de vente, commissions de moins de 200 k€, en progression de 14 %.

À 59 ans, Marc Piscaglia effectue des débuts prometteurs dans l'assurance. Banquier jusqu'en 2000, puis directeur d'entreprises privées, ce financier intègre la profession en 2005. Avec le couple Piscaglia, l'agence Generali de Gérardmer s'est abonnée aux progressions à deux chiffres.

L'agent envisage le rachat d'un autre portefeuille Generali, qu'il confierait à son épouse.