

### Qui Fait Quoi ?

#### *Nos clients ont du talent !*

*Nous savons qu'une de vos motivations, en choisissant nos Centres d'Affaires, est de faire partie d'une communauté. C'est cette même communauté BURO Club qui pourrait vous permettre de trouver le bon expert, le bon partenaire ou votre futur collaborateur. Vous pourrez ainsi étoffer votre réseau grâce...au nôtre !*

 **SEGURADIS**



 **Fabien GINOUX**

*Bonjour Fabien, **votre société SEGURADIS** a rejoint BURO Club Toulouse en janvier 2022, nous sommes heureux de vous compter parmi nos clients et très désireux de vous donner la parole.*

**. Comment vous présenteriez-vous ?**

**FG :** Bonjour Samantha, afin de me présenter d'un point de vue professionnel, je vous dirais tout d'abord que j'exerce le métier de **Courtier Conseil à Toulouse.**

Juriste par ma formation, j'ai également la chance d'enseigner le Droit en école de commerce, activité qui me permet de me tenir continuellement à jour de l'évolution du Droit (ce qui ne manque pas de m'être utile pour conseiller mes clients !)

### **. Pourriez-vous nous expliquer l'activité de votre société en quelques mots ?**

**FG** : L'activité de ma société s'articule autour de **deux axes**.

**Premier axe** : En matière d'accompagnement **des particuliers**, j'interviens généralement sur des questions afférentes à la gestion ou à l'optimisation de patrimoine. Naturellement, je propose des services de conseil, de courtage en produits financiers et/ou en assurances.

**Deuxième axe** : Pour ce qui est de l'accompagnement **des entreprises**, mon offre comprend des services d'audit et de conseil en gestion des risques, ainsi que des services de courtage en assurances afin d'aider les entreprises à couvrir leurs risques (risques matériels, cyber, sociaux, etc...).

### **. En quoi consiste votre quotidien ?**

**FG** : Mon entreprise étant encore dans sa phase de développement (le cabinet a été créé en janvier 2022), je partage mon temps entre les rendez-vous avec les nouveaux clients, la gestion des dossiers en cours, la prospection, la communication... sans oublier la formation de mes étudiants !

### **. Quels conseils pourriez-vous donner à une jeune personne qui démarrerait sa carrière dans le courtage ?**

**FG** : Le plus important est d'acquérir d'abord de l'expérience, pourquoi pas en tant que salarié, afin de développer ses compétences. Le fait d'avoir des diplômes peut conférer un avantage certain, bien que ce ne soit pas une finalité.

Dans tous les cas, une formation minimale et une expérience de quelques années dans le domaine de la finance ou des assurances sont souhaitables si l'on veut conseiller efficacement les clients.

Enfin, je pense qu'il faut avoir l'envie d'entreprendre, être ambitieux et ne jamais baisser les bras car le chemin d'un courtier qui crée son cabinet est loin d'être une promenade de santé...

### **. Comment qualifiez-vous votre relation avec BURO Club Toulouse ?**

**FG** : L'accueil est convivial et chaleureux (petite dédicace à Samantha), je suis toujours content de venir chercher mon courrier, de pouvoir échanger avec l'équipe de BURO Club Toulouse et de repartir avec le sourire !

*Nous vous remercions du temps que vous nous avez accordé*