

» est parvenu à réagir à l'ANI en se développant en individuel auprès des seniors et TNS, et en s'appuyant sur des partenariats. « Nous visons à devenir un des premiers fournisseurs de produits et services des institutionnels français, rappelle Emmanuel Morandini. Nous allons accélérer l'animation de notre démarche grands comptes à la fois en augmentant notre portefeuille et en élargissant nos périmètres d'intervention. » Au contraire du grand courtage où le paysage bouge peu, le top 10 des acteurs aux croissances les plus dynamiques s'est fortement renouvelé. Seul le courtier grossiste spécialiste de la construction Leader Underwriting demeure à sa place de n°1, ainsi qu'Axelliance, au 4^e rang de ce sous-classement avec une croissance de 50 % l'an dernier, lui permettant de grimper dans le top 20 du classement général après le rachat en 2015 des sociétés Axiome, Squadra et Immassur. Mais l'année 2015 a surtout fait place à de nouveaux champions de la croissance : le spécialiste de l'assurance emprunteur Assurée arrive second

Hormis Leader Underwriting, qui demeure sur la première marche du podium, et Axelliance qui est passé de la 2^e à la 4^e place, les champions de la croissance se sont totalement renouvelés cette année. À noter que les courtiers spécialisés et/ou grossistes tirent particulièrement bien leur épingle du jeu.

avec 67,1 % de croissance, suivi par FMA assurances, avec une augmentation de 50,5 % de son chiffre d'affaires en un an. Le courtier SPVie apparaît pour sa part au 6^e rang avec 30,4 % de croissance l'an dernier à 3 M€ de chiffre d'affaires, en misant sur une offre segmentée en fonction de la clientèle. S'il tire deux tiers de son chiffre d'affaires de son activité grossiste à destination des pros, TPE et PME, SPVie mise également beaucoup sur ses propres forces commerciales pour un conseil à forte valeur ajoutée en direction des ETI et des grands comptes, et sur une offre packagée 100 % dématérialisée pour les particuliers. Le courtier vient notamment de lancer un site d'assurance en ligne dédié à la location de tentes et chapiteaux.

TOUJOURS PLUS DIGITAL

Assurone (+ 21 %) capitalise sur son *business model* et sur l'idée qu'un *pure player* a nécessairement sa place dans le monde 2.0. Tous perçoivent la digitalisation en marche comme une réelle opportunité de développement, et un outil incontournable pour améliorer la relation avec des clients de plus en plus connectés. C'est d'ailleurs pour gagner en réactivité que SPVie

a créé fin 2014 une structure dédiée, Assurware, qui compte aujourd'hui 9 personnes à temps plein. « Nous avons internalisé l'ensemble de nos outils informatiques au sein d'Assurware pour pouvoir répondre rapidement aux attentes du marché. Cela nous permet de créer une vingtaine de produits par an », explique Cédric Pironneau, directeur associé.

Sites internet permettant aux assurés de dénicher l'information dont ils ont besoin et applis mobile font désormais partie des packages dont on ne peut priver ses clients. « Notre application mobile représente aujourd'hui 30 % de notre trafic », indique Matthieu Havy, directeur général de Génération, à la 24^e place de notre top 100.

« Nous devons nous adapter aux nouveaux usages et à l'arrivée d'une population plus jeune, ajoute de son côté Hervé Tisserand, directeur général d'Altaprofits.com, spécialisé dans l'épargne et l'assurance vie en ligne. 2015 a été un grand pas, nous avons effectué un virage technologique majeur en développant la signature électronique et la mise en place du zéro papier. » La digitalisation permet aussi d'acquiescer des clients et de gérer les dossiers à moindre coût. « Nous devons gérer demain pour moins

cher qu'on ne le fait aujourd'hui. Pour pouvoir être plus agressifs sur les prix, nous devons en effet disposer d'un back-office agile », estime Emmanuel Morandini. Le secteur du courtage, comme celui de l'assurance dans son ensemble, pense « plateformes » et nouveaux services pour éviter la disruption. C'est ainsi que de plus en plus de grands courtiers se rapprochent du monde des start-up pour créer, inventer, anticiper les solutions de demain. « Nous sommes très attentifs au secteur des start-up, notamment aux FinTech et InsurTech. Nous finançons des projets en entrant au capital de certaines sociétés à travers Verspieren Start-up. Cela nous apporte une ouverture sur les nouvelles tendances de marché et nous inspire dans notre propre organisation », indique François Leduc.

LA VALEUR AJOUTÉE DU CONSEIL

Au-delà des outils, la qualité du service client et le conseil à forte valeur ajoutée sont primordiaux pour démontrer et rendre indispensable l'apport du courtier à son client. Et ce d'autant plus dans un contexte de changement réglementaire parfois difficilement lisible pour l'assuré. « Les changements réglementaires renforcent la valeur

LES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE EN 2015

Les spécialisations payent

	Nature de l'activité	CA 2015 en M€	CA 2014 en M€	Taux de croissance
1. Leader Underwriting	Gr/Sp construction	7,03	4	75,8 %
2. Assurée	Gr/Sp emprunteur	6,45	3,86	67,1 %
3. FMA assurances	Sp	14	9,3	50,5 %
4. Axelliance groupe	Gr	54	36	50 %
5. Leader assurances (AAP)	Ge	4,45	3,4	30,9 %
6. SPVie	Gr	3	2,3	30,4 %
7. SFS Europe	Sp construction	54,5	42,2	29,1 %
8. ECA assurances	Ge/Gr	23,6	19	24,2 %
9. Groupe Rouge	Ge	6,2	5	24 %
10. Groupe Assello	Sp collectives	3,46	2,83	22,3 %

Source: LTA



« Nous devons nous adapter aux nouveaux usages et à l'arrivée d'une population plus jeune. »

HERVÉ TISSERAND
Altaprofits