

Les courtiers grossistes

Avec plus de 2,5 milliards de primes collectées, en grande partie sur les marchés des particuliers, les courtiers grossistes se sont imposés comme des acteurs incontournables, voire indispensables à la satisfaction des besoins des consommateurs.

L'essor de ces acteurs a accompagné la consolidation des marchés de l'assurance non-vie, tout d'abord, puis de l'assurance vie ensuite. La réduction du nombre de compagnies d'assurances et la financiarisation des activités ont entraîné une contraction nette de l'offre d'assurance. Une évolution que les intermédiaires ont vécue difficilement, constatant la réduction du nombre d'assureurs susceptibles d'accepter leurs affaires, mais aussi la suppression de codes, c'est-à-dire l'arrêt de relations, pour les apporteurs dont les volumes ou la rentabilité des affaires apportées n'étaient pas jugés satisfaisants. En réalité, ces politiques, qui ont réduit les positions des assureurs directs, ont dégagé des espaces. Ce qui a permis à des courtiers d'un genre particulier de s'exprimer sur le terrain de l'innovation et de la réactivité avec un opportunisme de bon aloi.

Les courtiers grossistes en chiffres

- 30 Courtiers grossistes sont recensés en 2014
- Ils ont collecté 2,5 Milliards d'€ de primes
- Leur chiffre d'affaires s'est élevé à 1 milliards d'€ en progression de 10%
- Ils emploient 6 000 salariés
- 5 Millions de clients sont bénéficiaires d'un produit conçu par un grossiste

Source : Syndicat des Courtiers grossistes

Les courtiers grossistes sont donc nés de l'action conjuguée des contraintes de marché et de la concurrence ; ils se sont glissés là où les assureurs n'étaient plus opérants ou dont l'offre avait perdu de la pertinence. C'est là que leur originalité s'est épanouie. Ils ont cherché à

proposer des offres à des intermédiaires de proximité dans les domaines délaissés ou mal couverts. Pour cela, ils ont joué sur un triple registre : la construction de solutions, l'innovation et la technologie.

Avec un réel savoir-faire, les courtiers grossistes sont partis des besoins non ou insuffisamment satisfaits. Ce qui leur a permis de construire des offres adaptées et de rechercher les assureurs susceptibles d'y répondre. Ainsi, ils se sont intéressés à l'assurance chasse, aux risques aggravés en assurance automobile et en prévoyance, à la complé-

Le courtier grossiste dans le flou juridique

Il est courtier certes, mais aussi concepteur de produits, souscripteur de risques, gestionnaire de sinistre et animateur de réseau de distribution. A l'évidence, un périmètre d'activité bien plus large que la définition usuelle de l'intermédiaire. Le code des assurances français ne l'avait pas prévu, pas plus que les directives européennes. Et pourtant, ce maillon supplémentaire dans la chaîne de distribution, qui a une réelle valeur ajoutée, mérite une définition juridique spécifique qui cerne son rôle et ses responsabilités. Certains proviennent, d'ailleurs, d'un démembrement des fonctions des compagnies d'assurance. D'autre part, la directive solvabilité 2 précise que les entreprises d'assurance sont responsables du contrôle des activités qu'elles délèguent. Quant au régulateur européen (EIOPA), il considère que les entreprises d'assurance doivent également contrôler les activités de distribution des produits qu'elles assurent ! Le débat ne fait que commencer.

mentaire santé, à l'assurance emprunteur, etc. Des risques sur lesquels les assureurs n'étaient pas ou plus réellement actifs. En s'en emparant et en garantissant des flux d'affaires significatifs, les grossistes ont permis aux assureurs d'y revenir à travers des approches élaborées. A l'autre bout de la chaîne, les intermédiaires de proximité ont trouvé des solutions dans des conditions qu'ils ont majoritairement jugées plus proches de leurs préoccupations et satisfaisantes pour leurs clients.

En effet, les Intermédiaires de proximité, agents et courtiers, ont trouvé auprès des grossistes une écoute et une compréhension qu'ils n'avaient pas ou qu'ils n'avaient plus auprès des assureurs. Cela se comprend aisément. Les courtiers grossistes ont une sensibilité d'intermédiaires, c'est dans leur ADN. Ils ont adopté une démarche éminemment marketing autant pour coller aux besoins des cibles de clientèles que pour répondre aux sollicitations des intermédiaires. En clair, un positionnement qui tranche avec celui constaté dans les compagnies d'assurances.

La pertinence de ce positionnement ne faisant pas tout, les grossistes ont investi massivement dans les technologies de l'information. A la fois pour satisfaire des objectifs de qualité au service des clients, lesquels figurent, d'ailleurs, dans les meilleurs standards des marchés, mais aussi pour soutenir l'animation des réseaux et la gestion des processus d'adhésion et de souscription. A l'évidence, ce parti pris pour les technologies de l'information a été un levier majeur de leur réussite. Il leur a permis également, d'industrialiser les processus de gestion et de maîtriser les coûts.

Le courtier grossiste est-il une spécificité française ? Pour l'instant oui. Il est né d'une réalité de marché et se développe dans ce contexte. Mais il devient européen dans le sens où diverses initiatives, de même nature apparaissent sur certains marchés (Allemand, Italien, Espagnol). Si des causes comparables produisent les mêmes effets (consolidation des marchés, développement de la concurrence), il est vraisemblable que cette forme originale va se développer à l'échelle européenne.

Installés dans le paysage de l'assurance, les courtiers grossistes sont devenus incontournables. Certains d'entre eux ont écrit de belles *success stories*, April, Alptis, Solly Azar, pour n'en citer que trois. Néanmoins, ils doivent relever plusieurs défis. En premier lieu, celui de la concurrence et de l'évolution des marchés. Le modèle qu'ils ont construit est fait de proactivité, de souplesse et d'innovation permanente. Il est très exigeant. Ils ne peuvent pas faire autrement que de rester au meilleur niveau.

D'autre part, le contexte change et le système sur lequel ils prospèrent- les intermédiaires de proximité - est en voie de consolidation. Les contraintes qui pèsent sur ces acteurs de terrain conduit à une inéluctable intégration des systèmes. L'intermédiation isolée est vraisemblablement en voie de disparition. Les Intermédiaires de demain seront en réseau pour répondre à la révolution digitale et satisfaire à des obligations réglementaires croissantes. Ce qui va leur demander des investissements auxquels ils ne pourront consentir. Il faudra donc qu'ils soient accompagnés et aidés dans le respect de leurs spécificités afin de ne pas travestir ce qui fait leur force. Les courtiers grossistes sont bien placés pour le faire, tant ils les connaissent bien.

Une nouvelle page va s'écrire. D'une part, les courtiers grossistes vont devoir clarifier leur réalité statutaire (voir encadré) et faire évoluer leurs relations avec les intermédiaires de proximité D'autre part, il y va de leur positionnement sur les marchés.