



Le courtage d'assurances

Opportunités de croissance

Paysage concurrentiel et forces en présence

Les courtiers d'assurances font de la résistance. Certes les conditions se sont nettement dégradées sur les dommages aux biens des entreprises, cœur de métier d'un grand nombre d'acteurs, avec notamment la baisse de la masse assurable, en lien avec la recrudescence des défaillances d'entreprises. Mais certains d'entre eux tirent profit de leur positionnement sur des segments plus porteurs comme la santé prévoyance. Le vieillissement de la population, avec tout ce que cela induit en termes de solutions liées à la problématique de retraite, de la santé, des services d'accompagnement, assure un véritable socle de croissance à l'assurance de personnes. Sans compter qu'avec le redressement des marchés financiers, la collecte de l'assurance vie est repartie à la hausse.

Surtout, les courtiers ont poursuivi leur déploiement sur les segments de niche (loyers impayés, panne / vol de produits nomades, voyages...) mais aussi sur l'assurance affinitaire, proposant des offres à des professions bien spécifiques. Certains, à l'image de SPB ont même développé un positionnement de spécialiste sur ces segments à très fort potentiel. Pour y accélérer son développement, le grossiste a réalisé pas moins de 4 acquisitions sur la période 2008-2009.

Autant d'éléments qui expliquent la progression exceptionnelle affichée par les courtiers d'assurances ces dernières années. Depuis 2004, ils affichent un taux de croissance annuel moyen de plus de 9% par an. Cette performance se maintiendra-t-elle à l'horizon 2010 ? Le scénario prévisionnel des experts de Xerfi.

Au-delà d'une stratégie de diversification vers des segments porteurs, les gros cabinets de courtage ont surtout su faire la preuve de leur capacité d'adaptation à un environnement changeant et globalement plus difficile, et plus encore à en tirer tout le parti. Trois facteurs clés de succès sont clairement identifiés :

- leur capacité d'innovation, multipliant ainsi les produits sur les marchés de niche. Ils répondent à des besoins exprimés mais pas ou mal satisfaits par les contrats standards ;
- leur déploiement dans la gestion de contrat, qui repose entre autres sur une maîtrise technologique. L'enjeu, dominer une majeure partie de la chaîne de valeur, assurer un service de qualité aux clients, notamment de gestion de sinistre, afin d'accroître le taux de fidélisation ;
- la diversification des réseaux de distribution, comme en témoigne la multiplication des partenariats par Gras Savoye, l'essor de la vente en ligne ou encore le développement de la vente directe, notamment auprès de la clientèle des particuliers par les courtiers grossistes, April Group au premier plan.

Des trois catégories de courtiers identifiées, les généralistes dominent largement la profession, au premier rang desquels Gras Savoye, loin devant Aon France ou Marsh. Mais les plus offensifs demeurent les courtiers grossistes. Maillon supplémentaire dans la filière d'assurance, ils s'intercalent entre les assureurs et les autres distributeurs (courtiers, agents généraux...). Enfin, les courtiers spécialistes sont les plus vulnérables, de par leur positionnement sur un segment bien spécifique.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Valérie Cohen
Directrice de la diffusion

Courtage d'assurances

Opportunités de croissance

Paysage concurrentiel et forces en présence

Edition : Septembre 2009

- **Les perspectives du marché à l'horizon 2010**
- **Les logiques de croissance et de développement en cours**
- **L'identification des enjeux stratégiques et des facteurs de mutations**
- **La structure de la concurrence et les forces en présence**

UNE ETUDE INDISPENSABLE

L'étude la plus complète pour comprendre le marché du courtage d'assurances, ses enjeux, ses perspectives et son contexte concurrentiel. Les travaux de recueils d'informations, d'enquête et d'analyse ont été coordonnés par Samshad Rasulam.

Les études s'inscrivent dans une méthodologie rigoureuse et éprouvée « intelligence concurrentielle ». Elles offrent aux décideurs un traitement rigoureux des données et des informations, des synthèses opérationnelles pour favoriser la réflexion et préparer les décisions. Des milliers d'entreprises, comme tous les réseaux bancaires, les investisseurs et financiers, les leaders du conseil et de l'audit ont fait des études du groupe Xerfi l'outil indispensable pour appuyer leur réflexion.

XERFI : LA PASSION DE LA CONNAISSANCE ECONOMIQUE

Le groupe Xerfi, leader français des études sur les secteurs et les entreprises, apporte aux décideurs les analyses indispensables pour surveiller l'évolution des marchés et de la concurrence, décrypter les stratégies et les performances des entreprises. Au sein du premier bureau d'études spécialisé en France, les experts sectoriels du groupe Xerfi sont animés d'une passion commune :

- traiter l'information avec une très grande rigueur intellectuelle,
- réaliser des analyses professionnelles au plus près des réalités de la vie économique,
- offrir une représentation vivante des évolutions décisives d'un marché et de la concurrence sectorielle,
- s'engager sur des conclusions rédigées avec l'ambition de la probité et de la qualité.

Pour atteindre ces objectifs, le groupe Xerfi, s'est donné tous les moyens de l'indépendance : son capital est détenu par ses dirigeants, son développement repose pour l'essentiel sur l'édition des études réalisées à sa propre initiative, des méthodes de travail éprouvées, des règles déontologiques strictes.

Le site xerfi.com vous permet de disposer du plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

0. SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. ANALYSE ET PERSPECTIVES DU MARCHÉ

1.1. L'environnement: identifier les segments porteurs de l'assurance

- 1.1.1. Une vue d'ensemble du secteur
- 1.1.2. L'assurance dommages
 - Automobile
 - Multirisques habitation
 - Dommages aux biens des entreprises
 - Un focus sur les marchés de niche
 - Les autres segments de l'assurance dommages
- 1.1.3. L'assurance de personnes
 - Assurance vie
 - Assurance santé prévoyance

1.2. Le marché du courtage d'assurances : identifier les facteurs de croissance

- 1.2.1. Le chiffre d'affaires des 100 premiers courtiers d'assurances
- 1.2.2. Un focus sur le TOP 5 de la profession
- 1.2.3. La structure du chiffre d'affaires

1.3. Les prévisions à l'horizon 2010

- 1.3.1. Le scénario prévisionnel
- 1.3.2. Le marché de l'assurance dommages
- 1.3.3. Le marché de l'assurance de personnes
- 1.3.4. Le chiffre d'affaires des courtiers d'assurances

2. LES PERFORMANCES DES COURTIERS

2.1. Le chiffre d'affaires selon la taille

- 2.1.1. Evolution comparative des leaders v/s les suiveurs

2.2. Les pressions sur les marges

- 2.2.1. Les autres achats et charges externes
- 2.2.2. Le taux de valeur ajoutée

2.3. La productivité

Les frais de personnel

2.4. La situation financière et les résultats

- 2.4.1. Les performances d'exploitation
- 2.4.2. Le résultat net

3. STRUCTURE DE LA CONCURRENCE

3.1. La structure économique

- 3.1.1. Un panorama de la profession
- 3.1.2. La démographie
- 3.1.3. La localisation géographique des courtiers
- 3.1.4. La concentration du secteur

3.2. Les forces en présence

- 3.2.1. Les différentes catégories d'intervenants et leur positionnement
- 3.2.2. Le Top 20 des généralistes
- 3.2.3. Le Top 20 des spécialistes
- 3.2.4. Le Top 20 des grossistes

3.3. Les monographies des généralistes

- 3.3.1. Gras Savoye
- 3.3.2. MMC France
- 3.3.3. Aon France
- 3.3.4. Verspieren

3.4. Les monographies des spécialistes

- 3.4.1. Henner-GMC
- 3.4.2. CBP

3.5. Les monographies des grossistes

- 3.5.1. April Group
- 3.5.2. SPB
- 3.5.3. Solly Azar
- 3.5.4. Alptis Assurances

4. LES PRINCIPAUX AXES STRATÉGIQUES

4.1. Se positionner sur des segments porteurs

- 4.1.1. La santé-prévoyance
 - Un focus sur les performances des courtiers bien positionnés en santé-prévoyance
 - Top 10 Santé-prévoyance
 - Top 10 Vie
- 4.1.2. La clientèle des PME-PMI
 - Une stratégie mise en avant à la fois par les généralistes et les grossistes
 - Un panorama des principales opérations de maillage du territoire menées par les courtiers
- 4.1.3. Les micro-segments
 - Un segment qui attire de plus en plus de convoitises

4.2. Identifier les leviers de différenciation

- 4.2.1. L'innovation
 - Multiplication des offres, répondant à des besoins peu ou pas satisfaits jusqu'ici
 - Un panorama des principales offres lancées par les courtiers en 2008-2009
- 4.2.2. Les activités « hors courtage »
 - La gestion des contrats et des sinistres
 - Les prestations de conseil
- 4.2.3. La maîtrise de la technologie
 - Devenue l'un des facteurs clés de succès des courtiers

4.3. Se positionner à l'international

- 4.3.1. La croissance externe privilégiée par certains...
- 4.3.2. ... et le développement organique par d'autres

5. INDICATEURS ECONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Le bilan économique et financier présente 175 opérateurs en fonction d'une batterie de ratios et d'indicateurs de gestion et de performances (2004-2008, selon les données disponibles). Près de la moitié des comptes non consolidés 2008 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication et ont été analysés dans cette étude.

Principaux tableaux, graphiques et matrices

T1	Les courtiers ont un rôle d'intermédiaire dans la distribution des produits d'assurances	T24	Le taux de valeur ajoutée des courtiers selon la taille (2003-2008)	T48	Ventilation de l'activité de CBP sur la base de la clientèle en 2008
T2	La répartition de l'activité des 100 premiers courtiers par clientèle en 2008	T25	Le poids des frais de personnel dans le chiffre d'affaires des courtiers selon la taille (2003-2008)	T49	Le chiffre d'affaires d'April Group (2001-2008)
T3	La structure de la distribution en assurance vie et capitalisation en 2008	T26	Le résultat d'exploitation des courtiers selon la taille (2003-2008)	T50	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires d'April Group en 2008
T4	La structure de la distribution en assurance dommages en 2008	T27	Le résultat net des courtiers selon la taille (2003-2008)	T51	Ventilation de l'activité d'April Group sur la base de la clientèle en 2008
T5	L'évolution du poids des courtiers dans la distribution de l'assurance vie (2000-2008)	T28	Le nombre de courtiers d'assurances inscrits dans le registre de l'Orias (2007-2008)	T52	Le chiffre d'affaires de SPB (2001-2008)
T6	L'évolution du poids des courtiers dans la distribution de l'assurance dommages (2000-2008)	T29	Intermédiaires inscrits dans la catégorie de courtier : activité principale v/s accessoire en 2008	T53	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires en 2008
T7	Le marché de l'assurance dommages (2001-2009)	T30	La répartition géographique des courtiers en 2008	T54	Le chiffre d'affaires de Solly Azar (2003-2008)
T8	Le marché de l'assurance de personnes (2001-2009)	T31	La concentration sur le marché du courtage d'assurance (2007-2008)	T55	La répartition de l'activité de Solly Azar par branches
T9	Le marché de l'assurance automobile (2003-2009)	T32	L'évolution du poids des 20 premiers courtiers (2003-2008)	T56	Le poids des différentes activités dans le chiffre d'affaires
T10	Le marché de l'assurance MRH (2003-2009)	T33	Le chiffre d'affaires de Gras Savoye (2001-2008)	T57	Le chiffre d'affaires d'Alptis Assurances (2003-2008)
T11	Le marché de l'assurance dommages aux entreprises (2003-2009)	T34	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires de Gras Savoye en 2008	T58	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires en 2008
T12	Les marchés de niche dans l'assurance dommages (2003-2009)	T35	Ventilation de l'activité de Gras Savoye sur la base de la clientèle en 2008	T59	Ventilation de l'activité sur la base de la clientèle en 2008
T13	Les autres segments de l'assurance dommages (2003-2009)	T36	Le chiffre d'affaires de MMC France (2001-2008)	T60	Performances des courtiers très positionnés en assurance santé-prévoyance en 2008
T14	Le marché de l'assurance vie (2003-2009)	T37	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires de MMC France en 2008	T61	Performances des courtiers très positionnés en assurance dommages en 2008
T15	Le marché de l'assurance maladie, décès, accident (2003-2009)	T38	Le chiffre d'affaires d'Aon France (2001-2008)	T62	Top 10 Santé-prévoyance
T16	Le chiffre d'affaires des 100 premiers courtiers d'assurances (2003-2009)	T39	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires d'Aon France en 2008	T63	Top 10 Assurance vie
T17	L'évolution de l'activité des 5 premiers courtiers d'assurances	T40	Ventilation de l'activité d'Aon France sur la base de la clientèle en 2008	T64	Le positionnement des principaux courtiers d'assurances : des généralistes plus axés sur les entreprises et les grossistes sur les particuliers
T18	Ventilation de l'activité des courtiers d'assurances en 2008	T41	Le chiffre d'affaires de Verspieren (2001-2008)	T65	Les principales opérations de maillage du territoire lancées par les courtiers sur la période 2007-2009
T19	Le marché de l'assurance dommages (2004-2010)	T42	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires de Verspieren en 2008	T66	Les marchés de niche dans l'assurance dommages : un potentiel de croissance élevée
T20	Le marché de l'assurance de personnes (2004-2010)	T43	Ventilation de l'activité de Verspieren sur la base de la clientèle en 2008	T67	Deux principaux segments d'activité « hors courtage » sont identifiés, avec toutefois des objectifs différents
T21	Le chiffre d'affaires des 100 premiers courtiers d'assurances (2004-2010)	T44	Le chiffre d'affaires de Henner-GMC (2001-2008)	T68	Les principales offres lancées par les courtiers sur la période 2008-2009
T22	Le chiffre d'affaires des courtiers selon la taille (2004-2008)	T45	Le poids des différents segments dans le chiffre d'affaires de Henner-GMC en 2008	T69	Quelques exemples des courtiers ayant développé des « outils » web récemment
T23	Le poids des AACE des courtiers selon la taille (2003-2008)	T46	Ventilation de l'activité de Henner-GMC sur la base de la clientèle en 2008		
		T47	Le chiffre d'affaires de CBP (2006-2008)		

Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude

Les sociétés dont les comptes sont traités dans l'étude

ACAR	ASSURANCES FRANCE	CRYSTAL FINANCE	FRANCOIS BRANCHET	INTERNATIONAL SOS	PROTEGYS SERVICES
ACE CONSEIL	LOISIRS	CSA	GCE COURTAGE	SERVICES	R2A
ACS	ASSURDOM GESTION	D&P ASSURANCES	GEOZ	IPAC 64	RAMBAUD LABROSSE
ADEP SANTE	ASSUREMA DISTRIBUTION	DE CLARENS	GESPRES EUROPE	KOHLER ASSURANCES	REPCA
ADINAS	ASSURTIS	DELEDALLE ACF	GESTION ADEP	LABALETTE JP	RESSOURCES FRANCE
ADIS	AUCHAN ASSURANCES	DELTA ASSURANCES	PATRIMOINE	LEHOX ET JACQUE	RITCHAARD CONSEIL
AELIA ASSURANCES	AXIS	DESCUDET ET CIE	GF SANTE	LES ASSURANCES	RUN SERVICES
AFER	BARCLAYS COURTAGE	DIDIER RICARD	G12A ASSURANCES	DE PARIS	SACDRUP ASSURANCES
AGEMI	BARRUEL ET GIRAUD	DIF	GMC EUROPE	LES ASSURANCES	SAG
AKERYS CAPITAL	BENFIELD PARIS	DIOT BELLAN	GRAS SAVOYE	TERRITORIALES ASTER	SASCO
ALPHA VENDOME	BIRS	DIOT BRETAGNE-	GRAS SAVOYE AUXI-	LIXXCOURTAGE	SATEC
ALPTIS ASSURANCES	BOITET	ENTREPRISE	ASSURANCE	LSN ASSURANCES	SECOIA
ALTIMA COURTAGE	BOURBON COURTAGE	ET GROUPEMENT	GRAS SAVOYE BERGER	LUCHEUX	SEGAP
AMTW	BRH PREVOYANCE	DIOT CREDIT	SIMON	LUXIOR ASSURANCES	SERVYR COURTAGE
AON FRANCE	CABINET CHAUBET	DIOT MONTAGNE	GRAS SAVOYE CONCEPT	LYONNAISE DE GARANTIE	SFS
APRIL ASSURANCES	COURTAGE	ASSURANCES	GRAS SAVOYE CREDIT	MALAKOFF MEDERIC	SIACI SAINT HONORE
APRIL GROUP CORPORATE	CABINET DIOT	DIRECT	GRAS SAVOYE GRAND SUD	SERVICES	SIRCA
APRIL IARD	CAMCA COURTAGE	ECA	OUEST	MALMASSON COURTAGE	SMAM COURTAGE
APRIL MOBILITE	CARENE ASSURANCES	ENVERGURE CONSEIL	GRAS SAVOYE	MARSH	SOGERCO
APRIL PATRIMOINE	CECA	ESCA FINANCE ET	MEDITERRANEE	MAXIS	SPB
ARCA PATRIMOINE	CEA	CONSEIL	GRAS SAVOYE NORD	MD MARKETING	TELEGESTION
ASCORA	CEC	ETUDES CONSEILS	GRAS SAVOYE OUEST AFR	DISTRIBUTION	THALES ASSURANCES
ASCORE	CEGEMA	GBALES ASSURANCES	GROUPE DUFAUD	MERCER (FRANCE)	ET GESTION DES RISQUES
ASH PATRIMOINE	CEGENORD	EURALPHA ASSURANCES	COURTAGE	MONVOISIN ASSURANCES	UCR
ASSOR	CGCA	EURODOMMAGES	GROUPE EUROPASSUR	MSH	UFG COURTAGE
ASSUR CONSEIL	CGIA	FILHET ALLARD ET CIE	GROUPE EYSSAUTIER	NKF	UGIPS GESTION
ASSURANCES COURTAGE	CGRM	FINANCE SELECTION	GROUPE RCB	NORTIA	VERSPIEREN
ASSURANCES 2000	CIAP	FINAREF ASSURANCES	GROUPE SOLLY AZAR	NOVELIA	VIP CONSEILS
ASSURANCES	CIARE	FMA	GROUPE ZSA	OCSO	WILLIS GRAS SAVOYE RE
ET CONSEILS	CIPRES VIE	FRANCE PLAISANCE	GSA	OGF COURTAGE	YVELIN
	COGEALP	ASSURANCE	GUIAN	OMNIUM COURTAGE	
	COLBERT ASSURANCES	FRANCE SANTE	GUY CARPENTER	PATRIMOINE EST FINANCE	
	COURTAGE INTER	COURTAGE	& COMPANY	PRESENCE ASSISTANCE	
	CARAIBE	FRANCOIS BERNARD	HD ASSURANCES	TOURISME	
	COURTAGE OCEAN	ASSURANCES	IDASSUR	PROTEGYS COURTAGE	