



# Les nouveaux challenges du courtage en assurance

Enjeux, stratégies et perspectives des courtiers leaders, grossistes et de proximité

## Une étude pour

---

### Disposer

de tous les chiffres  
de l'activité  
des courtiers grâce  
à nos panels exclusifs

---

### Analyser

la performance  
financière  
des courtiers  
de proximité  
de notre panel

---

### Mieux cerner

les enjeux  
et les orientations  
stratégiques des  
différents types  
d'acteurs

---

### Anticiper

les évolutions  
de l'activité  
et des business  
models

# Perspectives du marché du courtage en assurance et évolutions concurrentielles

## LES COURTIERS GARDENT LE CAP EN 2017

L'activité des courtiers est restée dynamique en 2017. **Le chiffre d'affaires des acteurs a progressé de 4% l'année dernière selon les estimations des Échos Etudes**, une dynamique similaire aux années précédentes. A l'image de l'ensemble des distributeurs d'assurance, les courtiers ont tiré profit de la bonne tenue de la conjoncture macroéconomique, qui s'est traduite par une nouvelle hausse de la masse assurable en 2017. En particulier, les entreprises — la clientèle privilégiée par de nombreux courtiers — augmentent la couverture de leurs risques et se tournent plus aisément vers des produits « haut-de-gamme ». L'activité auprès des particuliers a aussi progressé grâce au développement par les courtiers de produits innovants et « sur-mesure » ciblant toujours plus des besoins spécifiques, notamment sur le segment de l'affinitaire. Au sein du secteur, **les courtiers-grossistes surperforment largement le marché (+6% en 2017)** et le succès d'acteurs comme April ou AssurOne Group démontre, s'il le fallait, la pertinence de ce modèle.

## ...MAIS LES RISQUES SE MULTIPLIENT

La bonne dynamique de l'activité des courtiers ne doit cependant pas faire oublier les importants enjeux auxquels la profession fait face, en particulier :

- **Les pressions réglementaires croissantes** : ANI, Loi Hamon, RGPD et DDA par exemple ont directement impacté le métier des courtiers et mettent en difficulté les plus petits acteurs. **Plus indirectement, la DDA et Solvabilité II ont incité les assureurs à rationaliser leurs réseaux de distribution.**
- **L'arrivée de nouveaux acteurs et le renforcement de canaux de distribution concurrents** : bancassureurs, mutuelles sans intermédiaires, comparateurs, assurtechs ou encore distribution directe par les assureurs.
- **Les pressions sur les prix de l'assurance** qui pèsent sur la rentabilité des courtiers.
- **Les exigences croissantes des clients**, en termes de services et de digitalisation.

Dans un environnement plus difficile, les courtiers devront de plus en plus **miser sur la dimension « conseil » de leur métier et remettre le client au centre de la relation**. Élargissement de la clientèle, digitalisation, gestion plus globale des besoins des clients, etc. : tous ces axes de développement impliquent des investissements conséquents. Pour rentabiliser ces derniers, les courtiers s'appuient souvent sur la croissance externe. Une tendance accélérée ces dernières années avec l'arrivée des fonds d'investissement qui cherchent à consolider le secteur.

## QUELLES PERSPECTIVES POUR LES COURTIERS ?

Alors que les conditions de marché risquent de se dégrader au cours des prochaines années (ralentissement de la croissance économique, contraintes réglementaires plus fortes, pressions sur les prix de l'assurance, etc.), plusieurs questions se posent déjà :

- La concentration accrue va-t-elle se traduire par la victoire du modèle « généraliste » ou **les spécialistes pourront-ils encore tirer leur épingle du jeu ?**
- **Comment le modèle des courtiers va-t-il évoluer**, en particulier pour les acteurs de proximité : interprofessionnalité, part des honoraires, etc. ?
- **Le rôle des courtiers-grossistes, qui ont souvent pris le relais des assureurs auprès des courtiers de proximité, va-t-il continuer à se renforcer dans le secteur de l'assurance ?**

## CHIFFRES CLÉS

**+ 4%**

L'évolution du chiffre d'affaires des courtiers en assurance en 2017

Estimation : Les Echos Etudes

## LES + DE L'ÉTUDE

- > Le décryptage des enjeux et des stratégies des courtiers
- > L'analyse approfondie de l'évolution de l'activité des courtiers par type et des performances financières des courtiers de proximité grâce aux 3 panels exclusifs des Echos Etudes
- > Le panorama des nouveaux modèles innovants dans le secteur du courtage (*full online*, franchise, etc.)
- > Les perspectives d'évolution de l'environnement concurrentiel et du business model des courtiers

# UN 360° DU COURTAGE EN ASSURANCE

## 01 Les principales caractéristiques du courtage en assurance : place dans la chaîne de valeur, profil des acteurs, etc.

## 02 La dynamique du marché du courtage

L'évolution des déterminants et des marchés assurantiels français

Les tendances récentes de l'activité de courtage en assurance

*Exclusivité Les Échos Etudes : l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires d'un panel de plus de 900 courtiers leaders, grossistes et de proximité (au global et par type d'acteurs) et de 175 agents généraux d'assurance (exerçant exclusivement cette activité)*

- > Dynamique du chiffre d'affaires de l'ensemble des courtiers et focus sur les différents types d'acteurs
- > Évolution comparée de l'activité des agents généraux

Les performances financières des courtiers de proximité

*Exclusivité Les Echos Etudes : l'analyse de la santé financière et des performances d'un panel de plus de 680 courtiers de proximité*

## 03 Le panorama des forces en présence et le contexte concurrentiel

La structure de la distribution d'assurance et l'analyse concurrentielle du secteur du courtage par type d'acteurs

Les fiches d'identité des 6 principaux courtiers : April, Gras Savoye Willis Towers Watson, Marsh, Verspieren, SPB et Siaci Saint Honoré

*Présentation, chiffres clés, positionnement et axes de développement*

Focus sur quelques modèles alternatifs et innovants : distribution en ligne, assurtechs et regroupement d'indépendants

*Fiches d'identité d'AssurOne Group, de Finizy, de +Simple.fr, de Fluo, d'Inspeer et de SPVle*

## 04 Les enjeux et stratégies des courtiers

Les principaux challenges des courtiers : digitalisation, réglementation, relations plus tendues avec les fournisseurs, baisse de la rentabilité, etc.

L'élargissement de l'offre : nouvelles couvertures, création de services pour mieux couvrir les besoins des clients (prévention santé, gestion des risques...), etc.

L'amélioration de la segmentation de l'offre

L'élargissement de la clientèle

L'accélération de la digitalisation

Focus sur le rôle des grossistes dans l'accompagnement des courtiers de proximité

## 05 Les perspectives d'évolution de l'activité et de l'environnement concurrentiel à l'horizon 2020

Les évolutions de la structure concurrentielle : la concentration va-t-elle se poursuivre ? Le rôle des grossistes va-t-il encore se renforcer ?

Quelle dynamique de l'activité ?

Quelles transformations du métier et du modèle économique du courtage ?



### Entreprises analysées

- APRIL
- ASSURONE GROUP
- FINIZY
- FLUO
- GRAS SAVOYE WILLIS TOWERS WATSON
- INSPEER
- MARSH
- SIACI SAINT HONORÉ
- SPB
- SPVIE
- VERSPIEREN
- +SIMPLE.FR

## PÔLE BANQUE-FINANCE-ASSURANCE

des Echos Etudes animé par Hélène MEZIANI

### Quelles stratégies pour les mutuelles 45 ?, Juillet 2018

Réglementation, concurrence, digital... : décryptage des enjeux auxquels les mutuelles font face et leurs stratégies pour y répondre

- **Avoir en main** tous les chiffres clés des mutuelles 45 et des marchés sur lesquels elles interviennent
- **Comprendre et anticiper** les mutations du secteur (rapprochements, disparitions, diversification...)
- **Décrypter** le positionnement de l'offre des 30 premières mutuelles
- **Identifier** les orientations stratégiques gagnantes pour les mutuelles (diversification, spécialisation, montée en gamme...)

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?  
Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?  
Contactez notre Directeur du développement : François FLAUSINO  
Tél : 01 87 39 76 31 - Email : fflausino@lesechos.fr

## NOTRE EXPERT



### Hélène MEZIANI

Responsable du pôle  
Banque-Finance-Assurance

hmeziani@lesechos.fr  
Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

Pour toute commande des 2 études « Les nouveaux challenges du courtage en assurance »  
et « Quelles stratégies pour les mutuelles 45 ? »,  
bénéficiez d'une **remise de 15%** sur le site internet avec le code promo **DUOASSU**.

## COMMANDE DE L'ÉTUDE : LES NOUVEAUX CHALLENGES DU COURTAGE EN ASSURANCE

### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
2 650 € HT - 2 795,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
3 445 € HT - 3 634,48 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
3 975 € HT - 4 193,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\* : Nous contacter

### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 265 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.  
Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_

### Version papier

- 2 650 € HT - 2 795,75 € TTC (TVA à 5,5%)

Code mailing : A020INTEI

\*L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

### Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_ Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Tél. : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

### Facturation :

Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Contact : \_\_\_\_\_

## PACK 2 ÉTUDES : COURTAGE EN ASSURANCE + MUTUELLES 45

### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
4 760 € HT - 5 022 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
6 188 € HT - 6 528 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
7 140 € HT - 7 533 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\* : Nous contacter

### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 476 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.  
Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_

### Version papier

- 4 760 € HT - 5 022 € TTC (TVA à 5,5%)

### Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47  
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

# LesEchosÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15  
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR