



DOSSIER DE PRESSE 2010

Groupe Solly Azar



Présentation du Groupe Solly Azar

- **Un métier**
1977, Solly Azar invente le métier de courtier grossiste p **3**
- **Une stratégie**
Etre là où les autres ne sont pas p **3**
- **Un développement structuré**
Une double mission de courtier grossiste et de courtier services p **4**
- **Une vocation**
Etre créateur permanent et apporteur de solutions simples, originales et pertinentes dans le monde de l'assurance. p **5**
- **Le Groupe Solly Azar en chiffres** p **6**
- **Historique** p **7**

Solly Azar Assurances : l'activité courtier grossiste

- Des solutions atypiques et non standardisées p **8**
- 3 Questions à Sylvie Langlois, Directrice Générale Opérationnelle p **8**
- 3 marchés : les Particuliers (Dommages aux biens & Santé), l'Immobilier et les Professionnels p **9**
- DIF Assurances, la filiale experte en assurance transport p **11**
- www.sollyazarpro.com, l'extranet précurseur p **12**
- www.superasureur.com : le site grand public, un concept unique p **12**

Solly Azar Solutions : l'activité courtier services

- L'externalisation, un modèle économique qui a le vent en poupe p **13**
- Solly Azar Solutions ; l'externalisation à géométrie variable p **14**
- 3 questions à Xavier Vankeerberghen, Directeur Général p **14**
- 3 problématiques, 3 solutions d'externalisation p **15**
- Les prestations à la carte p **16**

Un métier

1977, Solly Azar invente le métier de courtier grossiste

Le métier de courtier grossiste s'intercale entre celui de la compagnie qui supporte le risque et celui du courtier : le courtier grossiste élabore et gère lui-même ses propres contrats d'assurance mais les place auprès de compagnies « partenaires » qui lui confèrent la délégation d'assurance. Il propose ensuite ces contrats à un réseau d'agents et courtiers qui en assurent la distribution auprès de leur clientèle.*

C'est M. Solly Azar qui, dans les années 70, est à l'origine même du concept de « courtier grossiste ». Il crée en 1977 son cabinet éponyme et s'impose sur le marché de l'assurance en s'installant sur des créneaux spécifiques comme l'assurance chasse. Il apporte ainsi des réponses à des demandes qui n'étaient pas, jusqu'alors, satisfaites par les compagnies d'assurance qui refusent de considérer certains risques en raison de critère de rentabilité.

La réussite du cabinet tient au fait que, très rapidement, Solly Azar négocie des contrats à la fois performants, simples et à des conditions qu'un courtier isolé ne peut obtenir. En travaillant avec Solly Azar, les courtiers s'aperçoivent vite qu'ils peuvent apporter une solution à des assurés spécifiques ou en difficulté, tout en élargissant leur potentiel de développement.

De 500 correspondants dans les années 80 à 6.000 en 93, pour atteindre le chiffre de 8.000 en 2008, ces correspondants deviendront un atout majeur pour Solly Azar : ils forment un réseau hétérogène et totalement indépendant. Ce réseau se compose de courtiers mais aussi d'agents généraux disposant de structure annexe de courtage ou qui agissent avec d'autant plus de liberté que leur compagnie mandante n'a pas la possibilité de donner satisfaction à la demande de leur client.

Avec un positionnement de multi spécialiste, Solly Azar apporte aujourd'hui à son réseau d'intermédiaires des solutions pertinentes et compétitives sur des segments de risques souvent mal servis par les assureurs traditionnels. Partant du principe que ces intermédiaires recherchent une solution à un tarif attractif mais aussi une qualité de service, Solly Azar gère intégralement l'ensemble de ses contrats et acquiert en ce domaine une réelle expertise tant en assurance dommages aux biens qu'en assurances de personnes.

Une stratégie

Etre là où les autres ne sont pas

La stratégie de Solly Azar est depuis 1977, de venir en complément de l'offre traditionnelle des assureurs : concevoir et gérer des produits originaux à destination de clientèles très ciblées généralement peu ou pas couvertes par les offres standards. Véritable « locomotive » de l'assurance, il met alors en avant des atouts encore peu revendiqués par les acteurs traditionnels du marché : innovation, créativité et anticipation technologique.

** Le Groupe Solly Azar est membre fondateur du Syndicat 10, syndicat national visant à promouvoir la profession de courtier grossiste souscripteur.*

Assurance destinée aux chasseurs, aux conducteurs auto et 2 roues malusés, assurance emprunteur sur mesure pour les non-fumeurs ou les risques aggravés, garanties des loyers impayés destinées aux propriétaires bailleurs ou professionnels de la gestion locatives, Responsabilité Civile des SSII & consultants, Dirigeants, etc. Solly Azar a réussi à se différencier au maximum tout en simplifiant le produit d'assurance afin de se conformer aux exigences de son réseau de distribution.

Et parce qu'un développement pérenne passe également par l'innovation en matière de nouvelles technologies, Solly Azar s'impose très rapidement comme précurseur dans ce domaine. Il gardera toujours cette longueur d'avance. En 1986, il sera le premier à utiliser le Minitel comme moyen de distribution de contrats d'assurance. En 2001, un extranet BtoB, www.sollyazarpro.com, dédié à son réseau de correspondants, est inauguré dans l'objectif de mettre à leur disposition un véritable outil de gestion et accélérateur commercial.

Aujourd'hui le Groupe investit dans les composants technologiques de dématérialisation de ses flux documentaires pour améliorer sans cesse la qualité du service rendu à son réseau et aux clients finaux de celui-ci.

Un développement structuré

Une double mission de courtier grossiste et de courtier services

En 2001, Verspieren, 1^{er} courtier français indépendant acquiert 75 % de Solly Azar. Les 25% restants seront cédés en 2005. Solly Azar devient alors filiale à 100% de Verspieren.

30 ans après sa création, Solly Azar est aujourd'hui devenu un Groupe, exerçant ses compétences sur deux métiers sous deux marques commerciales :

- **Solly Azar Assurances** regroupe les activités historiques de courtier grossiste sur les marchés du particulier, des professionnels et de l'immobilier, tant en dommages aux biens qu'en assurances de personnes.
- **Solly Azar Solutions** est courtier « services » spécialisé en gestion pour compte de tiers, en marque blanche à destination de :
 - grands comptes, tous secteurs d'activité confondus, désireux de distribuer des produits d'assurance sans pour autant se doter de structures, ressources humaines et techniques liées à cette activité
 - professionnels de l'assurance qui veulent élargir leurs offres en bénéficiant de solutions dédiées, à géométrie variable et qui s'adaptent au mieux à leur stratégie

En 2007, le Groupe Solly Azar accueille Durbesson Ile de France, courtier grossiste spécialisé dans l'assurance transport, localisé en Avignon. Le Groupe diversifie ainsi grâce à cette filiale son pôle dommages, jusqu'alors spécialisé sur les « particuliers », vers l'Entreprise. Solly Azar propose désormais à l'ensemble de son réseau une solution pérenne pour le placement des flottes de véhicules poids lourds.

Le Groupe Solly Azar, membre fondateur du Syndicat 10

Le 12 février 2008, à l'initiative d'acteurs reconnus sur le marché, se crée le Syndicat National des Courtiers Grossistes Souscripteurs en Assurance, baptisé SYNDICAT 10.

Avec plus de 2 milliards de primes d'euros collectées, on estime à 5 millions le nombre de français bénéficiant d'un produit d'assurance conçu par un courtier grossiste souscripteur. Le SYNDICAT 10 a pour objectif de faire valoir la spécificité de la profession de courtier grossiste souscripteur dont le poids économique sur le marché de l'assurance est de plus en plus important, de défendre les intérêts et la valeur ajoutée d'une profession insuffisamment pris en compte, notamment lors des évolutions de réglementation sur l'intermédiation dans l'assurance.

Le 14 janvier 2009, le SYNDICAT 10 intègre la CSCA et en devient le dixième syndicat. Il contribue, par la nature spécifique et la diversité de ses activités, à élargir la représentativité de la Chambre

Une vocation

Etre créateur permanent et apporteur de solutions simples, originales et pertinentes dans le monde de l'assurance

L'entreprise quasi familiale des années 70 est aujourd'hui devenue un Groupe multi-sites comprenant 430 collaborateurs. Les 5 dernières années ont été marquées par un changement d'actionariat et de direction générale, une fusion juridique et sociale de l'ensemble des filiales, une diversification des activités, l'élargissement des effectifs et une extension géographique sur 5 sites.

Pour accompagner ces changements et fédérer les salariés autour d'un projet commun, la Direction a mis en œuvre fin 2006, un Projet d'Entreprise à 5 ans. En se définissant une vocation, une ambition et des valeurs, le principal objectif est de partager un référent commun et motivant pour tous, qui s'inscrit dans le temps :

Sa Vocation : « être créateur permanent et apporteur de solutions simples, originales et pertinentes dans le monde de l'assurance » avec pour ambition de « devenir le partenaire-assurance incontournable pour son énergie à anticiper, à innover et à saisir toute opportunité porteuse de croissance et de résultats » tout en conjuguant réussite collective et épanouissement personnel. Les valeurs définies et portées par les collaborateurs sont : l'énergie, la créativité, la réactivité le respect. Elles viennent compléter l'identité du Groupe Solly Azar.

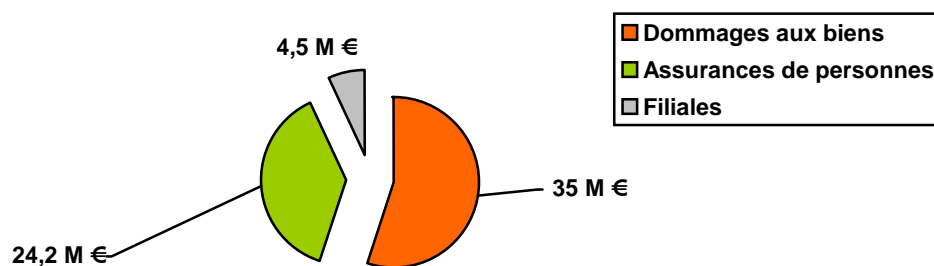
Le 31 janvier 2008, le Groupe Solly Azar s'est vu décerné l'Argus d'Or de l'Innovation Sociale pour son Projet d'Entreprise, le jury ayant particulièrement retenu l'approche originale et très participative de l'ensemble des collaborateurs mise en œuvre à toutes les étapes de la démarche afin que chacun puisse s'approprier le Projet.

Le Groupe Solly Azar en chiffres

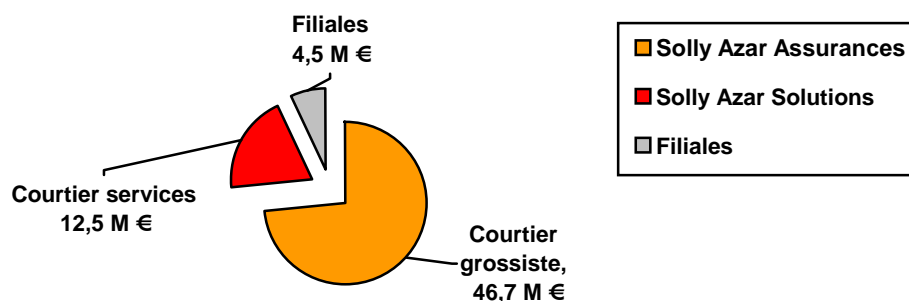
- 2ème courtier grossiste français*
- un réseau national de 8 500 correspondants (courtiers et agents)
- filiale à 100% de VERSPIEREN, 1er courtier français indépendant.
- CA 2009 : 63,7 millions d'euros
- 430 collaborateurs
- Le Groupe est implanté sur Paris, Lyon, Saint Ouen, Pantin, Avignon et Lille

Répartition du CA 2009 Groupe Solly Azar par branches

CA de 63,7 millions d'euros



Répartition du CA 2009 Groupe Solly Azar par activités



* Classement Top 13 des courtiers grossistes - La Tribune de l'Assurance juin 2009

Historique

- 2008 Lancement de PROspectiv' 1ere offre globale pour les jeunes TNS
Lancement en juin d' Easy Drive, le 1er « Pay As You Drive » français à destination des jeunes conducteurs.
Le groupe enregistre une croissance de 20% sur son chiffre d'affaires 2006
- 2007 DIF Assurances (Durbesson Ile de France), expert en assurance transport, devient filiale du Groupe Solly Azar.
L'entreprise fête ses 30 ans et se structure juridiquement en un seul Groupe. Solly Azar Assurances est l'entité courtier grossiste et Qualiteam devient Solly Azar Solutions, courtier services.
- 2006 Montée en puissance de la branche Santé & Vie qui enregistre une croissance de 20% et reçoit, pour ses contrats, de nombreux prix (*Label d'excellence Les Dossiers de l'Epargne, Prix Tribulis de l'Innovation, etc...*).
- 2005 Nomination de Xavier Vankeerberghen à la direction générale de Solly Azar désormais filiale à 100% de Verspieren. Départ du fondateur, M. Solly Azar.
- 2002 Absorption d'ERC Moral qui deviendra Solly Azar Solutions spécialiste en gestion pour compte de tiers.
- 2001 Solly Azar développe le 1^{er} concept global d'assurance « on line » :
www.sollyazarpro.com, site professionnel permettant une gestion globale des opérations de courtage
www.superassureur.com, 1^{er} site grand public proposant aux internautes une réintermédiation vers un réseau de proximité.
Le Groupe Solly Azar intègre Verspieren (75% du capital)
- 1996 Installation de la première délégation régionale à Lyon, 1^{er} centre de gestion « Loyers Impayés » en France.
- 1994 Création de Solly Azar Patrimoine, filiale spécialisée dans l'assurance de personnes.
- 1986 Ouverture du 3614 AZAR 1er outil, télématique professionnel proposant une souscription en temps réel, 24h/24h
Lancement de Terminus, pour les résiliés-malussés auto, officialisant la stratégie de niche initialisée par Solly Azar
- 1977 Création du cabinet Solly Azar et lancement du contrat Chasse, marquant un nouveau métier : "Grossiste en assurance". Ce contrat Chasse a laissé son « empreinte » puisque le Groupe lui doit ses logos en forme de tête ou de bois de cerf.

Comité exécutif

Directeur Général :	Xavier Vankeerberghen
Directrice Générale Opérationnelle :	Sylvie Langlois
Directeur Général Adjoint :	Eryck Aïche
Directrice Communication & Conduite du changement :	Laurence Pouzet
Directeur des opérations IARD :	Denis Jospin
Directeur Juridique et Social :	Julien Lesser



Solly Azar Assurances, courtier grossiste

Des solutions atypiques et non standardisées

Depuis 30 ans, Solly Azar Assurances, branche courtier grossiste et activité historique du Groupe se consacre à la création et à la gestion de contrats d'assurance répondant à des besoins de protection rarement pris en considération par les assureurs traditionnels. Cette stratégie résolument différente a donné naissance à de nombreux contrats inédits avec une prédilection pour l'assurance du particulier et principalement en dommages (auto, moto, immobilier), mais également en assurance de personnes (complémentaire et surcomplémentaire santé, emprunteur, chiens chats...)

Depuis 2004, l'assurance de personnes se développe fortement chez Solly Azar Assurances corroborant ainsi la volonté du groupe d'augmenter de façon significative ses parts de marché sur ce secteur.

Aujourd'hui Solly Azar Assurances couvre l'ensemble des besoins d'assurances du particulier (tant en dommages aux biens qu'en assurances de personnes) de nombreux risques des professionnels et est également présent sur l'ensemble des risques locatifs et immobilier. Cette approche par marché lui permet d'aborder l'assuré final avec des offres globales, complètes et cohérentes. Avec un positionnement de multi spécialiste, Solly Azar apporte désormais à son réseau d'intermédiaires des solutions pertinentes et compétitives sur des segments de risques mal servis par les assureurs traditionnels.

3 questions à Sylvie Langlois, Directrice Générale Opérationnelle du Groupe Solly Azar

Quelles sont les compagnies partenaires du Groupe et quels types de relations Solly Azar entretient-il avec elles ?

Sylvie Langlois « Nous travaillons avec L'Équité, AGF, SwissLife, Serenis, etc. Notre réussite s'est construite sur les bonnes relations que nous entretenons avec ces compagnies partenaires. Nous avons choisi de travailler avec des compagnies qui, comme nous, s'inscrivent dans la durée et la confiance réciproque. Nous leur demandons une grande réactivité et de la souplesse. Elles nous laissent une large délégation et nous confient un pouvoir de souscription et de gestion dont ne bénéficient pas forcément tous les courtiers grossistes... Cette relation pérenne associée à notre statut de courtier grossiste nous permet d'obtenir des tarifs bien adaptés aux cibles visées avec des produits de niche qui viennent compléter harmonieusement l'offre existante.

Nous avons ainsi pu bâtir un véritable leadership sur l'assurance des "malusés/résiliés" par exemple. Nous sommes également capables de proposer à nos correspondants de construire leur propre complémentaire santé en choisissant parmi un large éventail de niveaux de garanties. Cela leur confère un véritable tremplin commercial puisqu'ils bénéficient d'une offre entièrement labellisée au nom de leur cabinet. »

Pourquoi Solly Azar Assurances est-il multi-fournisseurs ?

SL : « Etre multi fournisseurs permet de mettre à disposition du réseau une gamme diversifiée et de proposer l'offre la plus compétitive en fonction des besoins du courtier et de son assuré. Et, de ce fait, de jouer pleinement notre rôle de courtier grossiste »

Comment définir un courtier grossiste ?

SL : « Concepteur d'offres assurance, gestionnaire, animateur de réseaux, fournisseur de solutions technologiques, spécialiste marketing, le Courtier grossiste est un homme orchestre qui met en musique des solutions d'assurances négociées auprès de porteurs de risques pour en faciliter la distribution par un réseau d'intermédiaires d'assurance de proximité. Tout ceci peut paraître un peu complexe, mais la force du Courtier grossiste réside justement dans sa capacité à simplifier, pour son réseau d'apporteurs, l'accès et la distribution de solutions d'assurances auprès du client final. Finalement, grâce à des produits pertinents, des outils technologiques performants, des règles de gestion claires qui facilitent les relations entre le courtier et l'assuré, Solly Azar se positionne comme un facilitateur, et non comme un intermédiaire de plus. »

3 marchés : les Particuliers, l'Immobilier, les Professionnels

Le marché des Particuliers

Domages aux biens /IARD

Auto

- ➔ Assurance auto « Pay As You Drive » pour les jeunes conducteurs,
- ➔ assurance auto pour les résiliés malusés auto et moto ,
- ➔ assurance auto dédiée aux bons conducteurs et bonus intermédiaires
- ➔ assurance pour les véhicules haut de gamme,
- ➔ assurance temporaire pour les véhicules en transit ou en attente d'immatriculation,

Moto

- ➔ assurance 2 roues pour les motards expérimentés, utilisateurs de 125 cm 3, scooters, quads,

Multirisque Habitation

- ➔ Assurer les belles demeures, châteaux, gentilhommières, appartements de standing
- ➔ Garanties à la carte pour les immeubles jusqu'à 2.000 m²
- ➔ Assurance Objets de valeur pour les collectionneurs, les propriétaires d'objets d'Art

Loisirs

- Assurer les voyages et déplacements privés, professionnels en formule individuelle ou familiale
- Assurance Plaisance
- Assurance annulation des locations saisonnières pour les professionnels du tourisme et de l'immobilier
- Assurer les événements culturels, privés, professionnels, etc...
- Assurance chasse

Santé & Vie

Santé

- Offre packagée et globale pour les seniors comprenant :
 - Une complémentaire santé au tarif ultra compétitif adaptée aux seniors.
 - Un contrat dépendance innovant avec des tarifs jusqu'à 45% moins chers et dont les garanties sont renforcées sur les maladies d'Alzheimer et de Parkinson
 - Un contrat obsèques dont la souscription est possible jusqu'à 85 ans sans sélection médicale avec choix de cotisation viagère ou temporaire.
 - Une prise en charge complète des frais médicaux des chiens et des chats
- Complémentaire santé récompensant les assurés de leur comportement responsable
- Complémentaire santé spéciale femmes et famille et médecines douces
- Contrat Santé dédié aux expatriés
- Complémentaire santé pour les impatriés anglo-saxons
- Contrat Santé dédié pour les situations particulières (Non assujettis au régime obligatoire)
- Assurance pour les chiens et les chats

Prévoyance

- Garanties de prévoyance pour les familles avec enfants, les jeunes couples sans enfants souhaitant se prémunir contre les aléas de la vie
- Individuelle accidents pour les musiciens, artistes, chirurgiens, chefs d'entreprise adeptes de sports extrêmes Individuelle Accidents – Décès – Perte de profession-

Emprunteur

- Assurance emprunteur « sur mesure » pour jeunes (20/30), 31/45 ans non-fumeurs et seniors (+de 60 ans).
- Assurance emprunteur pour les « risques aggravés »

Le marché de l'Immobilier

- Garantie des loyers Impayés pour les professionnels de la gestion locative, les administrateurs de biens
- Garantie des loyers Impayés pour les promoteurs immobiliers, professionnels de la gestion locative
- Garantie des loyers Impayés pour les propriétaires bailleurs (particuliers, SCI)

- Garantie des loyers pour un locataire détenteur d'un PASS GRL® et les professionnels de gestion souhaitant adhérer au PASS GRL®
- Garantie des loyers Impayés individuelle pour les locaux à usage commercial
- la Multirisque Propriétaire Non Occupant (En option des contrats,

Le marché des Professionnels

Dommages

- Contrat flotte auto dédié aux artisans et commerçants
- Assurance auto pour les artisans-taxi et artisans taxi malusés,
- Multirisques pour les artisans et entreprises du BTP
- Protection contre la perte de données informatiques
- Garanties à destination des diagnostiqueurs immobiliers
- Multirisques à capitaux pour les discothèques, bars à ambiance musicale, Clubs...
- Garantie des honoraires d'expert d'assurés pour les entreprises commerciales, industrielles et communes, leur permettant d'obtenir un remboursement au plus près des frais engagés.

Responsabilité Civile

- RC Pro pour les consultants, SSII, Agences Marketing & Communication
- RC à destination des dirigeants et dirigeants d'associations
- RC Pro pour les professionnels de la sécurité
- RC à destination des Diagnostiqueurs Immobiliers
- RC à destination des professionnels de la Sécurité et du Gardiennage

Santé & Prévoyance

- Offre packagée et globale pour les Travailleurs Non Salariés (TNS) et spécialement les jeunes entrepreneurs comprenant :
 - Une assurance Décès
 - Une assurance chômage inédite sur le marché et compensant la perte de revenu suite à un dépôt de bilan
 - Une assurance Maintien des Revenus en cas d'incapacité temporaire totale de travail
 - Une assurance Frais généraux : Prise en charge des frais fixes professionnels
 - Une complémentaire santé haut de gamme et compétitive
- Contrat groupe pour les salariés des TPE et des PME

Transports

- Assurance pour les véhicules utilitaires légers des artisans et commerçants
- Assurance pour les transports pour propre compte
- Assurance pour les transporteurs publics de marchandises
- Assurance pour les transporteurs publics de voyageurs

DIF Assurances, la filiale experte en assurance transport

Depuis le 4 juillet 2007, DIF Assurances fait partie du Groupe Solly Azar. DIF a acquis depuis 1977 une longue expérience du monde des transports et met à la disposition des intermédiaires Solly Azar des moyens de gestion efficaces et un pool réactif de 20 personnes dédiées maîtrisant parfaitement les particularités du transport. DIF Assurances c'est aussi 10 000 moteurs couverts en responsabilité civile et 6500 en dommages.

DIF a pour principale activité la souscription de flottes automobiles dans les branches :

- ➔ Transport Public de Marchandises
- ➔ Transport Public de Voyageurs
- ➔ Transport Pour Propre Compte

En 2008, DIF Assurances lance CarproFleet un nouveau contrat destiné aux artisans commerçants qui disposent d'une flotte de véhicules utilitaires, de société et à usage professionnel de moins de 3.5 T. CarproFleet présente l'avantage de regrouper les véhicules sur un même contrat avec une échéance commune, faisant ainsi disparaître la clause de bonus malus. La gestion en flotte s'effectue à partir du 2ème véhicule (et jusqu'à 15).

www.sollyazarpro.com, l'extranet précurseur

[sollyazarpro.com](http://www.sollyazarpro.com)

Solly Azar Assurances facilite aujourd'hui la vie de ses intermédiaires d'assurance grâce à son extranet [sollyazarpro.com](http://www.sollyazarpro.com). Il leur permet d'effectuer directement toutes les opérations courantes de gestion d'un contrat (avenant, déclaration d'un sinistre, consultation d'un devis d'une police, mais aussi déclarer un avenant, un sinistre en ligne en ligne, mandater un expert agréé, etc.). Dédié au réseau des 8000 correspondants Solly Azar, cet extranet leur permet d'optimiser leur activité, de gagner en réactivité et d'offrir à leurs clients, les assurés, une qualité d'échange et de conseil.

Solly Azar aborde donc l'Internet avec pragmatisme, comme un « outil » adapté à son offre permettant une meilleure productivité, notamment en effaçant les distances mais aussi en conjuguant gestion globale à large échelle et gestion personnalisée.

www.superassureur.com : le site grand public, un concept unique


[superassureur.com](http://www.superassureur.com)

Sur [superassureur.com](http://www.superassureur.com), l'internaute obtient des devis et souscrit en ligne des produits Solly Azar. Lors de la souscription, l'internaute est automatiquement orienté vers le site du correspondant Solly Azar le plus proche de son domicile. Celui-ci devient alors son interlocuteur conseil. L'internaute devenu assuré suit ensuite son compte directement sur le site personnalisé. Il apprécie ainsi la performance de l'e-commerce allié au confort d'un service de proximité.

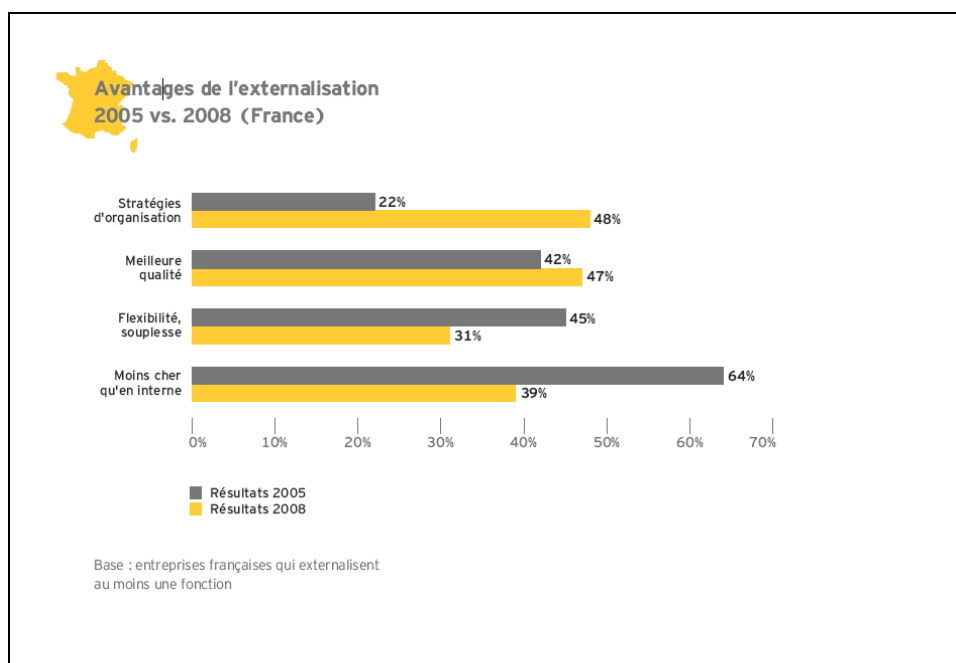


Solly Azar Solutions, courtier services

L'externalisation : un modèle économique qui a le vent en poupe

A l'heure de la mondialisation et de la globalisation, les business models des entreprises évoluent. Historiquement, les sociétés qui ne pouvaient assurer l'ensemble des processus, se développaient en se focalisant sur leurs compétences principales et utilisaient un réseau de sous-traitants et de prestataires de services externalisés pour un certain nombre de fonctions.

Les avancées technologiques et la déréglementation ont facilité l'émergence de nouveaux modèles organisationnels pour les entreprises : En optant pour l'externalisation, les entreprises ont recours à des spécialistes – qui travaillent sur chacun des éléments clés de la chaîne sans en être propriétaires – apporte souplesse et réduction des coûts administratifs. Le principal avantage cité, les économies de coûts, devance l'accès à des compétences non disponibles en interne, autre facteur clé pour l'entreprise. Au niveau européen, les économies de coûts sont le principal avantage perçu (49%) devant l'amélioration de la qualité (33%*).



* *Baromètre Outsourcing* Ernst & Young. Edition 2008

La gestion pour compte de tiers : l'externalisation à géométrie variable

Solly Azar Solutions répond aux besoins des entreprises désireuses de se lancer, de se développer ou de se diversifier dans le domaine de l'assurance aussi bien en dommages aux biens qu'en assurance de personnes.

Solly Azar Solutions revendique une expérience de plus de 15 ans dans le domaine de la gestion pour compte. Entrée en 2001 dans le giron du groupe Solly Azar, Solly Azar Solutions, ex Qualiteam assurances, tire partie du savoir-faire du Groupe en matière d'élaboration de produits et d'application des nouvelles technologies à la souscription et à la gestion des contrats d'assurance pour proposer tout un éventail de prestations : ingénierie produit, accompagnement marketing et commercial, vente à distance, plateformes de gestion et centres d'appels, outils technologiques sur-mesure.

Grâce à son activité de courtier services, le Groupe Solly Azar mobilise ses ressources et son savoir-faire de concepteur et de gestionnaire de contrats d'assurance pour le compte d'entreprises désireuses de distribuer des produits d'assurance sans pour autant se doter de structures, ressources humaines et techniques liées à cette activité.

3 questions à Xavier Vankeerberghen, Directeur Général du Groupe Solly Azar

A qui s'adresse Solly Azar Solutions ?

Xavier Vankeerberghen, Directeur Général du Groupe Solly Azar : « Au sein de la sphère assurance, Solly Azar Solutions répond aux besoins des professionnels de l'assurance qui souhaitent diversifier leur offre pour développer et/ou fidéliser leur clientèle. Ils sont déjà implantés mais ne souhaitent pas forcément assumer seul tout ou partie de cette diversification. Solly Azar Solutions leur permet alors d'élargir leurs offres sur des cibles très spécifiques en leur proposant des solutions dédiées, à géométrie variable et qui s'adaptent au mieux à leur stratégie. A « l'extérieur » du monde de l'assurance, les entreprises font appel de plus en plus à l'externalisation pour développer des offres d'assurance afin de faire face à la concurrence croissante et à la globalisation des marchés. Solly Azar Solutions s'adresse donc aux constructeurs automobiles, aux acteurs de la grande distribution, aux organismes financiers et institutions de prévoyance qui souhaitent se concentrer sur leur cœur de métier avec l'envie de conquérir des parts de marché. »

Pourquoi les compagnies d'assurance se tournent-elles vers la gestion pour compte ?

XVK : « Les compagnies d'assurance qui font appel à ce type d'externalisation sont en demande de produits hors cible, des produits à risques peu générateurs de volume ou encore de garanties connexes à un contrat. Nous leur proposons alors des prestations à la carte : de la conception d'un produit d'assurance sur-mesure jusqu'à la gestion des sinistres, en passant par la télévente, la conception d'outils d'aide à la souscription. C'est une externalisation au moindre coût, mutualisation oblige, aux « couleurs » du partenaire : Solly Azar Solutions intervient en effet en marque blanche si tel est le souhait de ce dernier. »

Quel est l'apport de cet activité pour le Groupe Solly Azar ?

XVK : « Cette activité nous permet de mutualiser des moyens informatiques et marketing. De plus, nous bénéficions de la notoriété de nos partenaires. L'effet volume est important et le taux de concrétisation est plus élevé du fait de l'image de l'entreprise partenaire. »

3 problématiques, 3 solutions d'externalisation à géométrie variable

Pour les entreprises qui souhaitent se diversifier et développer des offres assurance : les offres affinitaires

Constructeurs automobiles, grande distribution, grandes entreprises pour leurs salariés, etc. Solly Azar Solutions met à disposition une offre à géométrie variable afin de s'adapter au mieux aux différentes stratégies. De l'élaboration d'un produit d'assurance sur-mesure en passant par la mise en œuvre d'outils d'aide à la souscription, une équipe projet dédiée assure l'étude et la mise en place de dispositifs personnalisés pour chaque partenaire.

Le positionnement en termes de prix, de garanties et de services associés est fixé en fonction de la stratégie marketing de l'entreprise qui souhaite sous-traiter. Si l'innovation en termes de produit s'avère également cruciale, Solly Azar Solutions se transforme également en marketeur de choc, les partenaires étant sensibles au niveau de personnalisation de l'offre : conception d'offres d'assurance mais aussi qualité de gestion sans reproche contribuent à la notoriété des entreprises partenaires.

Pour les sociétés souhaitant compléter une gamme d'assurance existante pour fidéliser leur clientèle : les offres de complément

Mutuelles, assureurs, banques, Solly Azar Solutions leur propose des produits atypiques et pertinents qui créent la différence sur des « niches » porteuses et peu exploitées par les assureurs traditionnels. Cela permet ainsi aux partenaires de répondre plus largement aux besoins de leurs assurés, que ce soit en dommage du particulier, en assurance de personnes ou sur des risques spécifiques.

Externaliser pour réduire les effectifs d'un service ou éviter d'avoir à le créer : la solution d'externalisation

L'externalisation permet d'obtenir une meilleure qualité de service en accédant à des technologies et/ou des compétences hors de portée de l'entreprise, à un coût le plus souvent équivalent. D'un point de vue strictement économique, c'est également un moyen pour l'entreprise de réduire les effectifs d'un service ou d'éviter d'avoir à le créer. Cela permet ainsi d'améliorer leur « haut de bilan » par une réduction des immobilisations et des investissements (remplacés par des coûts variables) et une optimisation de la gestion de trésorerie.

Solly Azar Solutions : des prestations à la carte

Les activités prises en charge pour le compte du partenaire peuvent être :

- Réparties sur des plates-formes distinctes spécialisées par compétence
- Regroupées sur une plate-forme unique animée par des collaborateurs polyvalents

Cette souplesse apporte une gestion optimale des ressources en regard des volumes concernés, des normes de qualité et des horaires d'ouverture demandés par le client.

L'ingénierie produit

Destiné à ceux « qui ont le marché mais pas le produit » ce service vise :

1. à créer et/ou adapter les offres existantes chez Solly Azar Assurances et ainsi bénéficier de son savoir-faire en matière de produits packagés / sur mesure pour des niches définies.
2. négocier auprès de compagnies ces nouveaux produits intégrant la stratégie du partenaire.

Cette prestation va de l'étude/conseil aux mises en marché d'offres sur mesure adaptées à la cible du partenaire.

L'accompagnement marketing et commercial

S'appuyant sur le savoir-faire et les compétences au sein du Groupe, Solly Azar Solutions propose également à ses partenaires de les aider dans la commercialisation et la promotion des offres créées et/ou gérées pour leur compte :

- ➔ mise en place d'opérations de télémarketing ou de marketing direct,
- ➔ création ou enrichissement de bases de données,
- ➔ conception et réalisation de documentations commerciales labellisées,
- ➔ réalisation d'argumentaire et d'outils d'aide à la vente ou encore création de trafic pour le réseau du partenaire, ...

La gestion client

Des plates-formes dédiées assurent en émission et réception d'appels, toutes les opérations liées à la vente de contrats d'assurances : Avec une capacité de variation importante, Solly Azar Solutions peut mobiliser pour le compte de ses partenaires des équipes dédiées, en production comme en sinistres. Chaque assuré bénéficie d'un accueil téléphonique spécifique, sous marque blanche, c'est-à-dire celle du partenaire. L'ensemble des courriers à destination des clients est également édité aux couleurs du partenaire.

- ➔ argumentation commerciale
- ➔ élaboration de devis et souscription en ligne,
- ➔ relances suite à opération commerciale
- ➔ prise de rendez-vous téléphoniques,...

Les outils technologiques

Solly Azar Solutions s'appuie également sur les outils informatiques du Groupe bénéficiant ainsi :

- ➔ du système téléphonique avec voix IP intégrant SVI et Advanced Call Distribution.
- ➔ De la Gestion électronique de l'ensemble des documents entrants et sortants liées à l'activité gérée
- ➔ Module web de tarification/souscription des offres en ligne
- ➔ Déclaration et suivi des sinistres via Internet

Service de Presse

Groupe Solly Azar
60, rue de La Chaussée d'Antin
75009 Paris

Vos contacts ;

Marie-Laure Merville
Responsable Relations Presse
Tel: 01.40.82.81.14
Fax : 01.53.20.35.29
e-mail: mlmervil@sollyazar.com

Fauziat Nidhar
Chargée Relations Presse
Tel 01.40.82.81.18
Fax : 01.53.20.35.29
e-mail : fnidhar@sollyazar.com

**Retrouvez nos
derniers communiqués de presse
sur www.sollyazar.com
« Espace presse »**