

DOSSIER DE PRESSE

SEPTEMBRE 2011



Sommaire

Un partenaire incontournable des professionnels de l'assurance, une position unique

p. 3

Un réseau de 8 000 correspondants
Services aux grands comptes
Deux marques commerciales

L'art d'écouter le marché et d'innover

p. 4

Expert intermédiaire
Innovation produits
Ecoute du marché et réactivité
Nouveaux outils, nouveaux process

Optimiser les synergies, maximiser la fiabilité

p. 5

Courtier grossiste – courtier services, des activités très complémentaires
Verspieren, un adossement naturel
Répondre aux plus fortes exigences

Capital humain, ces hommes qui font la « différence »

p. 6

Un projet d'entreprise ambitieux
Un développement permanent des compétences

Trois questions à Sylvie Langlois, directrice générale du Groupe Solly Azar

p. 7

Fiches

Historique

Données clés

L'offre de Solly Azar : des produits innovants

Les définitions « métiers »

Un partenaire incontournable des professionnels de l'assurance, une position unique

Solly Azar (62,2 millions d'euros de chiffre d'affaires, 430 collaborateurs) apporte des solutions aux professionnels de l'assurance dans deux grands domaines complémentaires : « courtier grossiste » et « courtier services ». Grâce à sa capacité à anticiper les besoins du marché, la société créée en 1977 (cf. Fiche Historique) est devenue le partenaire incontournable des courtiers, des assureurs et des grands comptes (constructeurs automobiles, grande distribution, organismes financiers...).

Un réseau de 8 000 correspondants

Second courtier grossiste multispécialiste, Solly Azar travaille avec un réseau de 8 000 intermédiaires, courtiers et agents inscrits à l'ORIAS*. Via ce réseau indépendant, il conçoit et distribue un éventail d'assurances dommages et d'assurances de personnes, des produits ciblés destinés à une clientèle de particuliers et de professionnels - artisans, entrepreneurs - (cf. Fiche Données clés).

Services aux grands comptes

Fort de son expérience, Solly Azar a développé une activité de courtier services pour des entreprises du secteur de l'assurance ou non. Il s'agit d'une offre complète de services, de la conception de produits à la gestion de sinistres en passant par le marketing et la vente, la gestion de plates-formes, la relation client, etc.

Présent sur tous les grands appels d'offres, Solly Azar est désormais une référence en la matière.

Deux marques commerciales

L'activité du groupe est organisée sous les marques commerciales Solly Azar Assurances (courtier grossiste) et Solly Azar Solutions (courtier services). Solly Azar Assurances opère dans les quatre grands domaines de l'assurance : dommages, santé et vie, immobilier, professionnels. L'activité de Solly Azar Solutions est gérée le plus souvent « en marque blanche », c'est-à-dire en mettant exclusivement en avant la marque de l'enseigne cliente.

* L'ORIAS (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance) tient à jour le registre des personnes, physiques ou morales, autorisées à exercer l'activité d'intermédiation en assurance en France.

L'art d'écouter le marché et d'innover

La « marque de fabrique » de Solly Azar, c'est sa capacité à innover. À l'écoute permanente du marché, la société offre à ses partenaires des solutions pertinentes et originales.

LE CLUB CARRÉ D'AS

Solly Azar Assurances a créé le Club Carré d'AS réservé aux meilleurs apporteurs d'affaires. Les membres de ce club bénéficient d'avantages exclusifs (accompagnement renforcé, gestion accélérée, événementiel) et de services privilégiés visant à renforcer leurs atouts dans tous les domaines (portefeuille client, compétences assurantielles, accompagnement juridique, conception des offres).

89%

des courtiers satisfaits
de l'extranet
www.sollyazarpro.com

Baromètre de satisfaction juin
2011 de Sky Consulting

Expert intermédiaire

Au début des années 1970, Solly Azar a tout simplement inventé le métier de courtier grossiste. En devenant « l'expert intermédiaire » entre les courtiers de proximité et les compagnies d'assurances, la société a ouvert une voie dynamique. Elle a mis en place un modèle compétitif pour couvrir des risques mal pris en compte ou ignorés par le marché. Courtiers et agents* ont pu répondre aux clients qui ne trouvaient pas d'assurance adaptée à leurs besoins. Un exemple parmi d'autres : la couverture des « malussés », ces assurés « refusés » par les compagnies.

Innovation produits

La success-story de Solly Azar peut s'illustrer par une liste impressionnante de lancements de produits (cf. Fiche produits). Pour ne retenir que les plus célèbres, citons la RC Chasse (une innovation historique qui a inspiré le logo de la marque); Terminus+, le contrat auto des « exclus » de l'assurance; ou encore, pour les artisans du bâtiment, MultiBat, une RC au mode de calcul très compétitif.

Écoute du marché et réactivité

Solly Azar a fondé son essor sur l'écoute du marché et la réactivité. En 2006, il avait mis en place en l'espace de quelques semaines et dès la première sollicitation du marché, la garantie des loyers impayés. Présent dans tous les compartiments de l'assurance du particulier, le Groupe étoffe depuis trois ans sa gamme à l'intention des professionnels (RC, dommages, santé et prévoyance...) avec des produits très ciblés (pour les artisans, les TPE, les TNS...). En moyenne, Solly Azar lance deux nouveaux produits par an. Pour ses grands partenaires, la société met en place des solutions sur-mesure, dans des délais et avec une agilité qui font aujourd'hui sa force.

Nouveaux outils, nouveaux process

Solly Azar innove également sans cesse pour améliorer la qualité de ses services. En 1986, l'entreprise adopte avant tout le monde le Minitel comme moyen de distribution des contrats d'assurance. En 2001, elle ouvre à l'intention de son réseau de correspondants le 1^{er} Extranet BtoB, www.sollyazarpro.com. Pour les courtiers et agents, cet outil est un véritable accélérateur commercial.

Depuis une dizaine d'années, elle est en pointe en matière de dématérialisation des documents et de webservices, toujours afin d'alléger la tâche de ses clients. Ainsi, Solly Azar a développé des formulaires uniques pour orienter les courtiers tant en Santé qu'en IARD, vers les contrats les plus adaptés aux besoins de leurs assurés.

Optimiser les synergies, maximiser la fiabilité

Le développement de Solly Azar est marqué par la volonté d'optimiser les synergies internes et de répondre aux plus fortes exigences de ses partenaires.

MEMBRE FONDATEUR DU SYNDICAT 10

Solly Azar est l'un des membres fondateurs du Syndicat National des Courtiers Grossistes Souscripteurs en Assurance, dont la mission est de défendre la spécificité de la profession et ses intérêts auprès des pouvoirs publics et des autorités réglementaires. Plus de 5 millions de Français bénéficient d'un produit d'assurance conçu par un courtier grossiste souscripteur. Le Syndicat 10 est depuis le 1^{er} janvier 2009 le 10^e syndicat de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurance (CSCA) et agit sur des sujets majeurs : révision DIA, loi Chatel, convention AERAS...

Courtier grossiste – courtier services, des activités très complémentaires

Les savoir-faire liés à l'activité de courtier grossiste sont venus nourrir directement l'offre de services proposée aux grands comptes. Solly Azar a ainsi mis son expertise en matière de produits et de marchés, ses ressources (marketing, gestion, centres d'appels...) à la disposition des entreprises souhaitant se diversifier dans l'assurance ou externaliser tel ou tel segment d'activité. Solly Azar peut ainsi mutualiser l'ensemble de ses ressources internes. La diversification des activités lui permet, en outre, d'être moins sensible aux cycles économiques et de bénéficier de relais de croissance grâce à l'une ou l'autre de ses activités.

Verspieren, un adossement naturel

Solly Azar est filiale à 100 % de Verspieren, premier courtier d'assurances à capital familial en France, membre du réseau international Assurex Global. Ces deux sociétés partagent une culture entrepreneuriale, des valeurs communes, le souci de l'indépendance, la recherche d'une vraie qualité de services...

Outre la solidité financière apportée par un tel adossement, cette alliance a favorisé une nouvelle phase de croissance harmonieuse. Verspieren apporte sa solidité et son expertise aux entreprises, Solly Azar apporte l'étendue de sa gamme et son savoir-faire en matière d'assurance du particulier. Les deux sociétés ont optimisé le vivier des synergies, favorisé les échanges de savoir-faire, renforcé leurs opportunités commerciales. Aujourd'hui, Solly Azar est présent dans tous les grands appels d'offre.

Répondre aux plus fortes exigences

Solly Azar a beaucoup investi dans les outils de gestion et les méthodes de traitement des dossiers. L'entreprise a fait de la qualité de ses reportings l'un des points forts des services offerts aux grands comptes et aux partenaires assureurs. À l'heure où l'ensemble de la profession se mobilise pour être au rendez-vous de Solvency II, le nouveau cadre réglementaire des établissements financiers, Solly Azar est d'ores et déjà en ordre de marche. Engagé depuis plus de 10 ans dans une démarche qualité, Solly Azar a pris un temps d'avance dans la formalisation de ses process et a initié depuis plusieurs mois l'analyse et la gestion de ses risques. Cela constitue un atout très sérieux sur le marché.

Capital humain, ces hommes qui font la « différence »

Dès son origine, Solly Azar a misé sur les « hommes » et leurs compétences, source de valeur ajoutée et d'avantages compétitifs. L'entreprise maintient et accroît en permanence cet investissement.

ARGUS D'OR

L'Argus de l'Assurance a décerné L'Argus d'or à Solly Azar pour son projet d'entreprise.

Un projet d'entreprise ambitieux

Pour accompagner les changements importants connus par l'entreprise (diversification d'activités, organisation, structure juridique...) et faire face à sa croissance, le Groupe Solly Azar a initié fin 2006 un projet d'entreprise ambitieux. À partir d'une démarche participative authentique, l'entreprise a posé les fondements de son identité : sa vocation, son ambition et ses valeurs.

La vocation : « Être créateur permanent et apporteur de solutions simples, originales et pertinentes dans le monde de l'assurance »

L'ambition : « Devenir le partenaire assurance incontournable, - pour notre énergie à anticiper, innover et saisir toute opportunité porteuse de croissance et de résultats ; - pour notre créativité opérationnelle et notre professionnalisme au service du client ; toujours en conjuguant épanouissement personnel et réussite collective.

Les valeurs : l'énergie, la créativité, la réactivité, le respect.

En 2011, ce projet d'entreprise se poursuit et ouvre une nouvelle page baptisée « Horizon 2015 », qui place les hommes au cœur du dispositif. Chez Solly Azar, la culture d'entreprise est en effet considérée comme un atout majeur, au service de la réussite collective.

Un développement permanent des compétences

Solly Azar consacre des moyens importants à la formation de ses collaborateurs. La qualité des services de l'entreprise est en effet intimement liée aux compétences de ses équipes, en particulier des plateformes téléphoniques et de gestion. L'entreprise est répartie sur six sites géographiques avec des activités dédiées pour la plupart (voir Fiche Organisation). Mais l'entreprise préserve simultanément souplesse et polyvalence des équipes pour maintenir la complémentarité des ressources.

Trois questions à Sylvie Langlois, directrice générale du Groupe Solly Azar

Pour quelles raisons une grande société (organisme financier, distributeur...) fait-elle appel à Solly Azar ?

Il y a de multiples raisons pour lesquelles une société externalise une activité ou préfère sous-traiter. Il s'agit souvent de réduire ou ne pas alourdir les effectifs, d'éviter d'investir trop lourdement. C'est aussi le moyen de trouver une solution rapide pour lancer un produit ou service, un complément de garantie, etc. En se tournant vers un « professionnel » de la conception-gestion-commercialisation de produits d'assurance, nos partenaires bénéficient directement de l'expérience de nos équipes, de nos plates-formes et de nos outils...

De plus, nous leur apportons une grande souplesse d'exploitation. D'abord, parce que nous leur proposons des prestations à la carte ; ensuite parce que nous sommes en mesure de mobiliser rapidement les équipes dont ils ont besoin stratégiquement (marketing et commercialisation, production, sinistres, suivi client...)

Quels atouts revendiquez-vous face à la concurrence ?

Je pense que le sens de l'innovation et la réactivité sont inscrits dans les gènes de Solly Azar. Nous aimons être en avance, « sentir » le marché, lancer des offres inédites, toucher les « hors-cibles » des assureurs. Nous sommes connus et appréciés pour cela. Ensuite, nous essayons de faire la différence en termes d'accompagnement commercial, ce « plus » qui améliore encore la qualité de services. Enfin, il y a chez Solly Azar un goût du défi, une capacité de nos équipes à se mobiliser qui est très apprécié par nos clients.

Comment Solly Azar compte-t-il se développer à l'avenir ?

Nous voulons continuer à consolider l'entreprise en équilibrant notre chiffre d'affaires entre l'activité « courtier grossiste » et l'activité « courtier services ». Ces deux pôles se renforcent mutuellement et nous découvrons régulièrement de nouvelles synergies à exploiter. Dans le paysage économique actuel, nos partenaires professionnels, aussi bien les courtiers, les grands comptes que les assureurs, apprécient la solidité de Solly Azar et la fiabilité de nos interventions.

Les définitions « métiers »

Courtier grossiste : un facilitateur

Le courtier grossiste est l'intermédiaire entre les compagnies d'assurances qui portent les risques et les courtiers de proximité qui distribuent les produits.

Le courtier grossiste conçoit ses propres contrats d'assurances en fonction de besoins spécifiques identifiés. Les porteurs de risques lui confèrent une délégation en matière de souscription et de gestion des contrats.

Il propose à son réseau de distribution - non captif (courtiers, agents généraux*...) de placer les contrats auprès des clients particuliers et professionnels. Multi-spécialiste, le courtier grossiste peut offrir à ses « correspondants » une gamme diversifiée de produits, en fonction de la typologie et des besoins de leur clientèle.

Le courtier grossiste joue un rôle crucial auprès des courtiers et agents en matière de simplification et de présentation d'une offre pertinente, de commercialisation des produits et de gestion des contrats. En cela, la raison d'être du courtier grossiste est d'être un facilitateur.

Il apporte à son réseau un savoir-faire en matière de conception d'offres clés en main et d'outils de gestion (lettre type, fiches commerciales, fonctionnalités web...), permettant aux courtiers de se concentrer sur leur devoir de conseil.

Courtier services : la gestion pour compte de tiers

Le courtier services ou « gestionnaire pour compte » propose ses services à des tiers (assurances, mutuelles, cabinets de courtage, banques, automobile, grande distribution, etc...) souhaitant externaliser une activité d'assurances dans le cadre d'une diversification de l'offre ou d'un lancement sur un segment spécifique.

Le courtier services met à disposition de ses partenaires les moyens logistiques, techniques et humains nécessaires aux prestations demandées : outils informatiques, plates-formes de gestion, centres d'appels... Ces prestations sont gérées en « marque blanche », en mettant en avant la marque du partenaire auprès des clients.

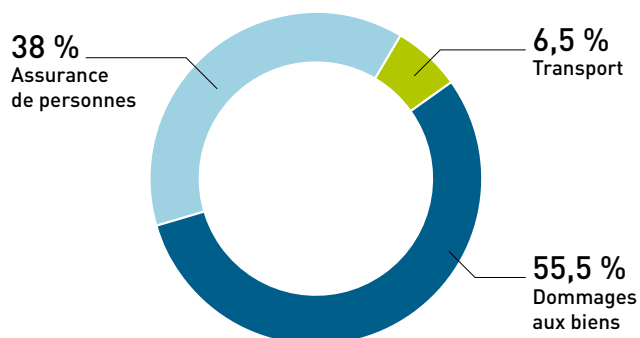
Les services offerts recouvrent un large éventail de prestations à la carte : étude-conseil, conception-ingénierie de produit (création ou adaptation d'une offre existante) ; marketing et aide à la commercialisation (opérations de marketing ou télémarketing, création et gestion de base de données, réalisation de documentaires, argumentaires, outils d'aide à la vente...) ; développement, vente à distance, gestion client (élaboration de devis, souscription en ligne, relances, gestion des sinistres...).

Données clés

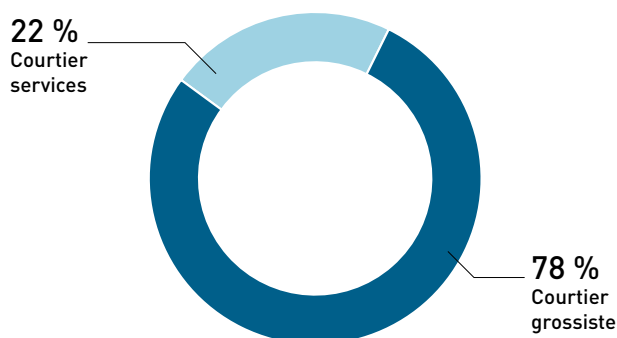
Le Groupe Solly Azar

- 2^e courtier grossiste français multispécialiste*
- CA 2009 : 62,2 millions d'euros
- 430 collaborateurs
- Un réseau national de 8 000 correspondants (courtiers et agents)
- Filiale à 100% de Verspieren, 1^{er} courtier français indépendant.
- Le Groupe est implanté sur six sites : Paris (services supports, IARD particuliers et professionnels), Lyon (activité immobilière), Saint-Ouen (assurances de personnes et télésouscription), Pantin (administration générale), Avignon (transport) et Lille (plateformes IARD et santé, télésouscription).

Répartition du CA 2010 par branches



Répartition du CA 2010 par activités



* Le palmarès des courtiers grossistes - L'Argus de l'Assurance - juin 2011

Historique

2011

- Nomination de Sylvie Langlois à la direction générale du Groupe Solly Azar

2010

- Solly Azar Assurances élargit les garanties loyers impayés à la GRL (Garantie des Risques Locatifs) destinée aux professionnels de la gestion locative et propriétaires bailleurs.

2008

- Solly Azar est membre fondateur du Syndicat 10, « Syndicat national des courtiers grossistes souscripteurs en assurance ».
- Solly Azar reçoit l'Argus d'Or de l'innovation Sociale pour son projet d'entreprise

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 une seule entité avec deux marques commerciales. Solly Azar Assurances est l'entité courtier grossiste ; Qualiteam devient Solly Azar Solutions, courtier services.

2006

- Montée en puissance de la branche Santé & Vie : une croissance de 20%, des contrats plusieurs fois récompensés (Label d'excellence des Dossiers de l'Épargne, Prix Tribulis de l'Innovation, etc...).

2005

- Solly Azar devient une filiale à 100% de Verspieren, premier courtier d'assurances à capital familial français.
- Départ du fondateur, Mr Solly Azar. →

Historique

2002

- Absorption d'ERC Moral devenue Solly Azar Solutions, spécialiste en gestion pour compte de tiers.

2001

- Solly Azar développe le premier concept global d'assurance « on line » avec un site dédié aux professionnels, www.sollyazarpro.com, et un site pour le grand public, www.superassureur.com
- Verspieren acquiert 75% du capital de Solly Azar

1996

- Installation de la délégation régionale à Lyon, premier 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, premier outil télématique professionnel proposant une souscription en temps réel, 24h/24h

1977

- Création du cabinet Solly Azar et naissance d'un nouveau métier : "Grossiste en assurance".

L'offre de Solly Azar : des produits innovants

Solly Azar déploie ses offres de produits originaux et ciblés sur quatre grands marchés - Particuliers, Professionnels et Entreprises, Santé et Vie, Immobilier. Voici quelques exemples de produits en pointe.

Dommages du particulier

Solly Azar couvre les grands besoins d'assurance des particuliers en IARD - Auto-Moto - Habitation - Loisirs -, avec des produits innovants voire exclusifs.

« **Pay As You Drive** ». Première assurance automobile « *Pay as you drive* » française, Easy Drive offre aux jeunes conducteurs, avec un forfait de 1 000 km par mois, la possibilité de réduire de 40 % le montant de sa prime d'assurance. Easy Drive a reçu le Trophée du Courtage, le Prix « Coup de Cœur » du jury Tribulis, le label Assur'Innov décerné par www.assurnews.com.

Résiliés et Malusés auto. Une solution compétitive pour les exclus de l'assurance Auto (Malusés et/ou résiliés) quel que soit le motif (sinistres, non-paiement de primes, fausse déclaration, antécédent d'usage de stupéfiant), avec prise de garantie immédiate ou réponse sous 24 h.

Motards saisonniers. Grâce à MotoPass, et son option Intempéries, le motard peut réduire sa prime annuelle en définissant une période de non-utilisation de 3 à 6 mois. MotoPass a reçu le label d'Excellence 2011 des Dossiers de l'Épargne

Professionnels – Entreprises

Pour les professionnels, artisans, TNS, chefs d'entreprises... Solly Azar a mis au point un ensemble de produits d'assurances adaptés à leurs risques et leurs besoins spécifiques.

Santé et Prévoyance Collectives. A destination des TPE-PME, une formule très souple, avec des contrats santé et prévoyance modulables, adaptables à chaque profil d'entreprise et de salariés.

Multibat, une RC au juste prix. Pour les artisans du bâtiment et entreprises artisanales, Solly Azar a créé Multibat, la première « Responsabilité Civile et Décennale » au tarif calculé sur le chiffre d'affaires et non sur l'effectif, ce qui constitue un véritable avantage économique. Autre atout, une tarification en ligne immédiate.

Une Responsabilité Civile auto-entrepreneurs. Un package Responsabilité Civile - Exploitation destinée aux auto-entrepreneurs (700 000 créateur d'entreprise par an) avec deux plafonds de garantie et un tarif unique, quelle que soit l'activité. →

Santé&Vie

Tant en Santé, qu'en Prévoyance ou en assurances Emprunteurs, Solly Azar a conçu une gamme de produits originaux, assortis de garanties modulables et adaptables à chaque profil d'assuré. Plusieurs de ces contrats ont été récompensés pour leur caractère innovant.

Profil Santé, l'aide à la décision

Pour faciliter le devoir de conseil des courtiers, Solly Azar a développé Profil Santé, un outil d'aide à la décision sur le site www.sollyazarpro.com. Cet outil permet au courtier de comparer les diverses formules de complémentaires santé en termes de garanties, tarifs, points forts, et d'identifier celle qui est le mieux adaptée au profil du client, en fonction de son âge et de ses besoins.

Santé chiens et chats

Nos animaux de compagnie « le valent bien » : Solly Azar a donc lancé Quadrup'Aide, une assurance santé couvrant chiens et chats en accident et en maladie.

Assurances emprunteurs « risques aggravés »

Pour les emprunteurs risqués (sportifs, risques médicaux, professions à risques, seniors, risques aériens, gros capitaux...), Solly Azar a mis au point Empruntéa, une assurance à la souscription facilitée. Le site www.empruntea.fr permet d'obtenir un devis gratuit, sans engagement.

Marché de l'immobilier

À la fois pour sa capacité à innover mais aussi pour la qualité de sa gestion administrative et technique, Solly Azar s'est imposé comme un leader sur le marché des risques locatifs.

La gamme GLI

Solly Azar a été précurseur en matière de Garantie des Loyers Impayés. Il dispose aujourd'hui de contrats adaptés aux professionnels (administrateurs de biens...) comme aux bailleurs individuels. Ce produit a été élu Produit IARD de l'année aux Trophées de Courtage.

La gamme GRL

Solly Azar et l'un des trois uniques acteurs à proposer une offre GRL (Garantie des Risques Locatifs). La société a conçu deux contrats de base destinés aux propriétaires bailleurs et professionnels de la gestion locative, avec diverses options exclusives (Protection juridique, Détériorations immobilières, Vacances locative...).

Protection Juridique Bailleur Groupe

Une protection juridique ciblée pour les administrateurs de biens qui proposent cette garantie aux propriétaires pour se couvrir en cas de litige relatif à un impayé de loyers et/ou de charges locatives, à une procédure d'expulsion, ou à des dégradations locatives.