

DOSSIER
DE PRESSE
FÉVRIER 2017

PROJET D'ENTREPRISE, **2016-2018**

4 AXES STRATÉGIQUES.

Pionnier sur le métier de courtier grossiste, Solly Azar n'a cessé de se réinventer depuis sa création, en 1977 pour anticiper et répondre aux besoins de ses intermédiaires et de leurs clients. 2016 marque le début d'une nouvelle ère et d'un nouveau projet stratégique ambitieux, résolument ancré dans les évolutions de la profession.

Plus que jamais, Solly Azar incarne l'assurance différence.



UN NOUVEAU CYCLE PORTEUR DE CROISSANCE **ET DE PERFORMANCE**

»» **1977 - 2007 : ÊTRE LÀ OÙ LES AUTRES NE SONT PAS**

Pendant 30 ans l'entreprise se développe en créant des produits de niche distribués uniquement par un réseau d'intermédiaires tout en s'appuyant déjà sur les nouvelles technologies (Minitel puis Internet).

»» **2008 - 2015 : CROISSANCE ET DIVERSIFICATION**

Développement des partenariats avec des grands comptes (constructeurs automobiles, grande distribution, établissements financiers...).

Mise en œuvre de l'ensemble des contrôles et normes en vue de Solvabilité 2. Ces contrôles sont un gage de pérennité et de conformité pour les parties prenantes.

»» **2016 - 2018 : RETOUR À L'ADN "ASSURÉMENT DIFFÉRENT"**

Un nouveau projet d'entreprise tourné vers l'avenir et fondé sur 4 axes stratégiques : Attractif, Leader, Pionnier et Explorateur.

RÉACTIVITÉ DIFFÉRENCE
PROXIMITÉ FIABILITÉ ÉNERGIE
RESPECT AGILITÉ SIMPLICITE
EXPERTISE CRÉATIVITÉ

SOLLY AZAR

MARQUE SA DIFFÉRENCE

À TRAVERS 4 AXES STRATÉGIQUES

1^{ER} AXE : ATTRACTIF

Être le partenaire privilégié des acteurs de l'assurance dans l'évolution de leur métier

► **Plus de proximité avec le réseau d'intermédiaires**

Téléphone, mail, Tchat, Skype, web call back... permettent aux intermédiaires de nous contacter simplement et rapidement pour être accompagnés lors de la souscription de nos offres.

Sur le terrain, 11 chargés du développement commercial ont été déployés en région pour aider les intermédiaires à se développer et organiser des formations sur les produits et outils.

Création de la « Solly Factory », nouvel espace de travail réservé aux courtiers et situé dans les locaux parisiens de Solly Azar.

► **Déploiement de l'offre dans de nouveaux réseaux via des partenariats**

Mise en place de solutions « clé en main » pour des grands comptes (assureurs, constructeurs automobiles, établissements financiers, grande distribution...) leur permettant d'externaliser tout ou partie de leur activité d'assurance.

► **Refonte globale de l'offre produits**

Enrichissement de la gamme assurances de personnes : Garantie Accident de la Vie, Assurance santé chiens/chats, Assurance santé pour les TNS et les Seniors sont venus compléter la gamme et permettent aux courtiers de diversifier leur offre. En 2017, une nouvelle offre Prévoyance pour les TNS sera lancée.

Refonte de la gamme assurances dommages avec de nouveaux aménagements sur les offres Auto, Moto et Risques Professionnels pour répondre aux besoins et usages des assurés.

En immobilier, l'offre Loyers Impayés lancée en 2016 permet d'assurer même les locataires précaires. Deux nouvelles assurances Emprunteur viennent compléter cette gamme.

BON À SAVOIR :

L'offre Solly Azar bénéficie d'une forte satisfaction auprès des intermédiaires

Solly Azar est le **1^{er}** courtier grossiste privilégié en assurance auto et deux roues*

84%*

estiment qu'elle répond aux attentes de la clientèle

*(source Baromètre satisfaction courtiers, décembre 2016)

2^E AXE - LEADER

Être la référence en terme de Qualité de Service en étant proche et connecté

- ▶ Pilotage permanent de la qualité de service délivrée par les services clients.
- ▶ Mise en place d'espaces sécurisés en ligne pour les assurés et les intermédiaires.
- ▶ Développement d'un nouvel extranet pour les courtiers et agents permettant une tarification simple et rapide de tous leurs contrats et une meilleure gestion de leur portefeuille.
- ▶ Déploiement de la signature électronique et du paiement par carte bancaire (3D Sécuré) sur l'ensemble de nos offres pour sécuriser la production des contrats.

89 %^{*}
des courtiers satisfaits
de l'extranet
sollyazarpro.com^{*}

*Baromètre satisfaction courtiers, décembre 2016

3^E AXE - PIONNIER

Être acteur de nouvelles formes d'intermédiation (conception, distribution, gestion)

- ▶ Refonte de l'ensemble de l'écosystème digital, notamment le site sollyazar.com, pour permettre une meilleure navigation car centrée sur les utilisateurs.
- ▶ Accompagnement des courtiers face à la transformation digitale avec la mise en place de webservices (tarificateur installé sur le site web du courtier pour obtention d'un devis et/ou d'une souscription en ligne). Mise à disposition de «tchat» et de «web call back» sur l'extranet de souscription.
- ▶ De nouveaux modes de travail collaboratifs (co-working) sont mis en place avec les courtiers afin de faire évoluer l'offre Solly Azar en adéquation avec leurs attentes et celles de leurs assurés.

4^E AXE - EXPLORATEUR

Conquérir de nouveaux marchés et/ou territoires pour renforcer l'offre et les services en restant à l'écoute de nouvelles opportunités de développement

3 questions à Philippe Saby



Philippe Saby,
Directeur
Général

Quelles évolutions percevez-vous dans la distribution d'assurances et quels sont leurs impacts sur la stratégie de Solly Azar ?

Plus qu'une évolution, c'est une véritable transformation qu'il nous faut intégrer et accompagner. En effet, nous faisons face à 3 chocs : le premier, financier, avec la baisse des taux d'intérêts qui impacte les relations avec les porteurs de risques. Le second, réglementaire, avec Solvency 2 et la nouvelle Directive sur l'Intermédiation. Le troisième, enfin, technologique qui menace notre secteur d'« ubérisation ».

Pensez-vous que ce troisième choc aille jusqu'à réduire la place des intermédiaires de proximité dans la distribution d'assurance ?

Non, car le produit d'assurance est particulier, complexe et encadré par la réglementation, jusque dans sa distribution. Le rôle du courtier - conseil, proximité, pédagogie - est plus que jamais indispensable. Et en même temps, ce rôle est de plus en plus conditionné par les technologies de l'information, qui « ubérisent » les relations, en donnant largement accès à des offres en ligne, adressées par des acteurs de plus en plus nombreux et diffus.

Il nous faut donc inventer une nouvelle forme de partage de la chaîne de valeur entre ces 3 acteurs que sont le courtier, l'assureur (et/ou son délégataire, le grossiste) et l'assuré, une relation qui ne soit plus verticale mais « spatiale », synchrone ou asynchrone, et de plus en plus dématérialisée.

Que proposez-vous pour accompagner votre réseau face aux évolutions du marché ?

En premier lieu, nous tenons à maintenir la confiance et renforcer la proximité avec les courtiers qui composent notre réseau : mise à disposition d'un espace de travail partagé dans nos locaux (Solly Factory), déploiement de nouvelles forces commerciales sur le terrain mais également à distance via le « Solly Hub » qui bénéficie des derniers outils interactifs pour promouvoir nos offres, former nos intermédiaires et les aider à vendre... avec une nouvelle vague de lancement produits en 2017 qui vient compléter les 10 offres lancées l'année dernière!

Ensuite, nous investissons largement dans le digital, afin de développer le « business » tout en le simplifiant : signature électronique et paiement en ligne, nouveaux sites et application mobile, refonte des formulaires de souscription, expertise à distance autonome pour les automobilistes... Ces nouveaux services sont indispensables pour accompagner notre réseau au quotidien.

LES CHIFFRES CLÉS

40 ans
d'existence

2^e courtier
grossiste généraliste

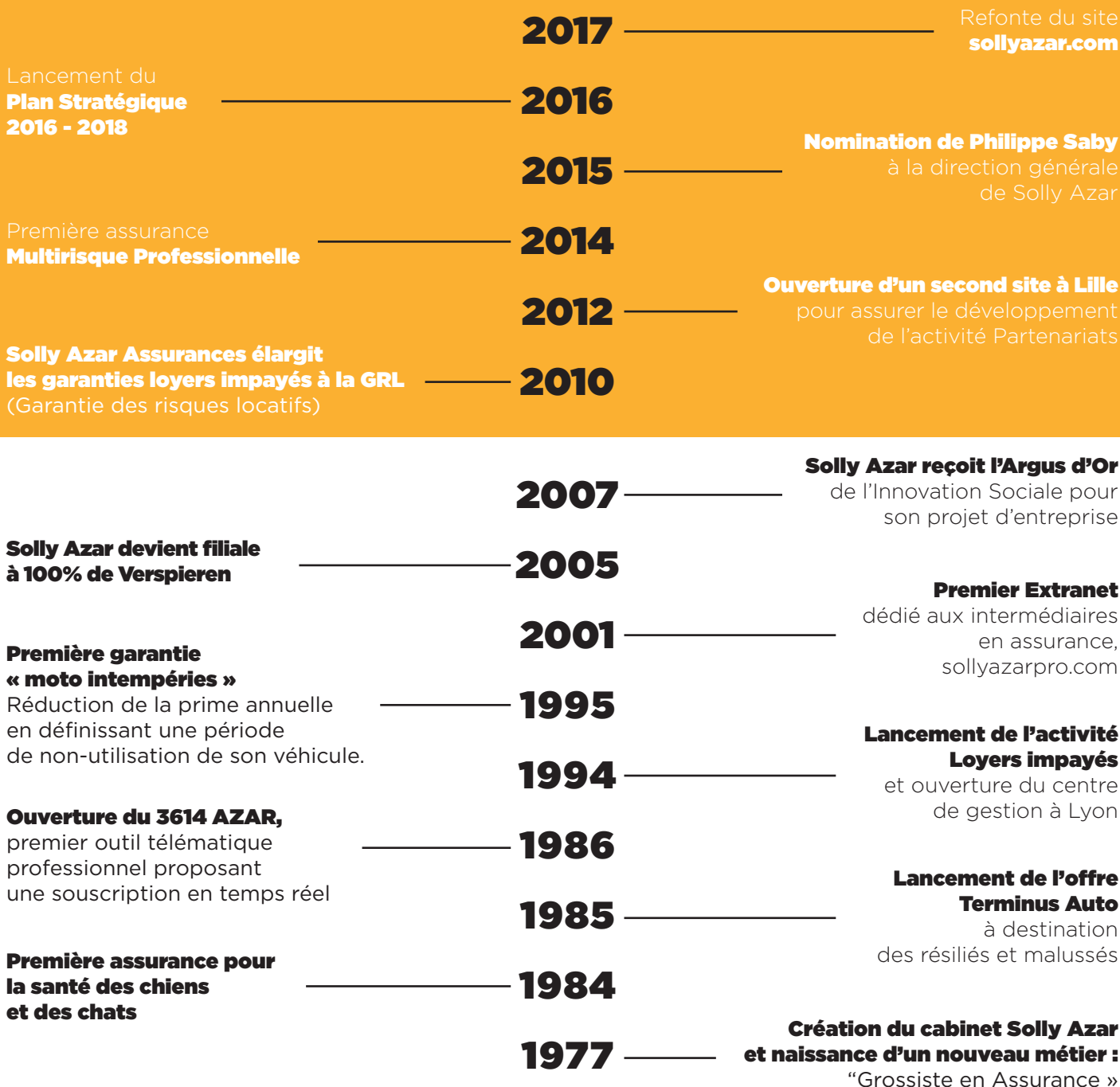
380
collaborateurs

8 000 intermédiaires

59 millions d'euros
de chiffre d'affaires

Filiale à
100%
de **Verspieren**,
1^{er} courtier français
indépendant.

Les dates clés



Retrouvez notre actualité sur notre site www.sollyazar.com



Février 2017

Contact presse : Faouziat Nidhar • Tél. : 01 40 82 81 18 • E-mail : relations-presse@sollyazar.com