

## « Add Value, comparateur pour courtiers »



Add Value Assurances, une plateforme et des services pour trouver une solution adaptée à la cible des petites entreprises.

Alors que le dernier baromètre IARD de Facts & Figures met en lumière la ruée des assureurs sur le marché des pros et des TPE, engendrant une concurrence exacerbée, comment les courtiers peuvent-ils tirer leur épingle du jeu et mettre à disposition de leurs clients des offres de qualité ? Partant de ce constat, Add Value Assurances, spécialiste de l'assurance des pros, a ouvert une plateforme de comparaison réservée à ces distributeurs.

Une plateforme qui se veut un trait d'union entre eux et les assureurs, un point de rencontre entre différents besoins. D'un côté, il y a 2 millions de TPE et PME du tertiaire très exposées aux lignes financières, dont font partie la responsabilité civile professionnelle et celle des dirigeants, explique Benoît Salembier, président d'Add Value. Ces entreprises accèdent difficilement aux offres de qualité proposées par les assureurs spécialistes qu'elles ne connaissent pas. De l'autre côté, l'ensemble des courtiers en risques d'entreprises qui souffrent de certaines faiblesses : un rayonnement limité sur le net, canal privilégié par les TPE et PME, et des difficultés d'accès aux offres d'assureurs spécialistes. »

Pour rendre son comparateur attractif, Add Value a noué des accords de délégation de souscription avec des assureurs qui s'intéressent au marché des TPE/PME du tertiaire : Liberty Mutual, Hiscox, Zurich, CFDP, CHUBB et ACE. Cette palette lui permet de proposer un panier d'offres bien adaptées à cette cible : RC pro, responsabilité des dirigeants, réclamations liées à l'emploi, fraude, cybercriminalité, homme-clé, kidnapping. « Cette offre va s'enrichir au fil des prochains mois, notre objectif étant de proposer aux courtiers un véritable espace de comparaison. En un clin d'œil, ils pourront faire le tour du marché et apporter la solution la mieux adaptée à chaque TPE ou PME », annonce Simon Febvre, directeur marketing et communication.

### APPUI COMMERCIAL

A la différence des comparateurs dédiés au grand public, Add Value propose aux courtiers une batterie de services à valeur ajoutée : des opérations commerciales clé en main sur des zones géographiques ciblées et réalisées à partir d'une plateforme téléphonique, la mise en relation avec le client à la recherche d'un courtier, l'appui commercial à travers un accompagnement du

distributeur à ses rendez-vous clients et prospects stratégiques. Le comparateur propose également des opérations de fidélisation du portefeuille. En fait, Add Value se positionne comme un grossiste en assurance auprès des courtiers. A quelques différences près. Outre l'ouverture d'un code courtier, il ne se contente pas de gérer leur back-office, et leur comptabilité technique, il prend aussi en charge leur front office et accepte les affaires apportées par ses clients. « Ce qui nous différencie des autres grossistes, c'est notre sélection des assureurs spécialistes, que nous mettons en avant, alors qu'un grossiste classique proposera les produits de ses assureurs en marque blanche, souligne Simon Febvre. Quid du modèle économique ? « Nous partageons la commission, comme c'est le cas pour une mise en relation ». Ainsi, le grossiste signe une convention de co-courtage avec ses partenaires. Une stratégie qui devrait lui permettre de s'ancrer sur un marché des TPE où les marges se réduisent de plus en plus.