

« Add Value permet aux courtiers d'accéder aux meilleures offres sur les risques professionnels »



**Benoît Salembier,
fondateur d'Add Value assurances**

Le comparateur spécialisé sur les risques professionnels présente son modèle d'affaires et annonce ses projets de développement.

Add Value est-il un grossiste supplémentaire ?

Add Value ne se positionne pas comme un grossiste traditionnel. Les courtiers grossistes identifient généralement des problèmes de placement sur des risques hors normes et proposent des solutions aux courtiers en négociant directement avec des fournisseurs ou en créant leurs propres intercalaires. Les grossistes répondent donc généralement à un problème temporaire même s'ils se positionnent de plus en plus sur les risques standards avec des approches low cost. Le business model d'Add Value est très différent dans la mesure où nous donnons un accès aux meilleurs produits du marché via un comparateur d'offres.

Comme il en existe beaucoup...

Les comparateurs sont en effet nombreux sur le risque du particulier à proposer leur service au grand public. Dans notre cas, nous présélectionnons les meilleures offres proposées par les assureurs sur le marché des risques professionnels. Nous sommes le seul opérateur à proposer ce type de service aux courtiers. Tout est transparent pour eux ! Il n'y avait aucun intérêt, selon nous, à distribuer les produits en marque blanche, comme peuvent le faire certains grossistes, car les offres de nos assureurs partenaires sont, à l'heure actuelle, parmi les meilleures du marché pour les TPE-PME du tertiaire. Et j'ajoute que l'image de marque est importante pour les courtiers. Nous leur donnons donc accès directement aux produits de nos partenaires sur une douzaine de branches d'activité.

Mais vous êtes un intermédiaire supplémentaire... Quid du niveau de commissionnement pour l'apporteur ?

Le niveau de commission pour l'apporteur reste inchangé. Il touche exactement la même commission que si le placement avait eu lieu en direct avec les services Add Value en plus. En réalité, les compagnies ont accepté de revoir à la hausse leur commissionnement afin de

nous permettre de nous rémunérer pour le service proposé aux courtiers. Ce qui est une grande marque de confiance !

Concrètement, que proposez-vous aux courtiers ?

Notre objectif est de permettre aux courtiers d'avoir accès aux meilleures offres du marché sans nécessairement avoir besoin d'ouvrir un code courtage auprès des compagnies, qui sont de plus en plus restrictives sur le sujet. De notre côté, nous ne fixons pas de restrictions pour ouvrir un code. Mais nous procédons bien entendu aux vérifications d'usage quant au professionnalisme de l'apporteur. Les courtiers bénéficient d'un accès à notre outil de tarification et de comparaison en ligne, développé en partenariat avec AssurOne Group. Mais nous sommes d'abord une équipe de spécialistes qui accompagnent techniquement ses courtiers : de la mise en place de formations à l'aide aux placements sur des dossiers complexes. L'objectif est clairement d'aider les courtiers à augmenter leur flux d'affaires sur les risques professionnels.

Quels sont les intermédiaires ciblés par vos services ?

Nous travaillons essentiellement avec des courtiers généralistes et des agents généraux pratiquant le courtage accessoire sur certains risques d'entreprises sur lesquelles les politiques de souscription de leur mandante ne permettent pas de placer un risque, même de qualité. Parallèlement, et c'est une surprise pour nous, les courtiers spécialisés en assurance de personnes et certains CGPI sollicitent nos services. Ils représentent aujourd'hui un tiers de nos apporteurs. Ces intermédiaires cherchent soit à diversifier leur portefeuille, soit à fidéliser un client en lui proposant aussi des solutions de placement compétitives sur l'assurance de biens et/ou de responsabilités. Des solutions qu'ils n'auraient pas pu avoir sans notre intermédiaire.

Quels sont vos projets de développement ?

Notre prochain challenge consiste à monter des opérations commerciales clés en main aux courtiers partenaires. Trois types d'opérations vont être proposés : la mise en relation avec des clients qui nous contactent en direct via notre site internet, le montage d'opérations commerciales de saturation de portefeuille et la mise en place d'opérations commerciales d'acquisition de clients au niveau national. Dans le même temps, nous travaillons à élargir le panel de nos assureurs partenaires pour enrichir notre comparateur. Nous envisageons également d'intégrer de nouveaux produits et de nouvelles fonctionnalités sur notre plateforme informatique.

Pourquoi avez-vous noué un partenariat avec Netvox ?

Nous avons conclu un partenariat commercial et technologique avec le grossiste Netvox, spécialiste des risques des particuliers. Commercial car l'idée est de permettre aux apporteurs de Netvox et d'Add Value d'avoir accès à un éventail de produits qui couvre leurs besoins en risques de professionnels et en risques de particuliers. Technologique, car si les deux grossistes conservent leur autonomie et leur spécialisation métiers respectives, une passerelle informatique a été mise en place pour permettre aux courtiers qui le souhaitent de passer d'un univers à l'autre d'un simple clic de souris. On ne peut pas être spécialiste de tout, alors nous avons choisi d'associer deux spécialistes !