

► COURTAGE

Verspieren renforce son pôle grossiste

Avec l'acquisition du cabinet Durbesson Ile-de-France (DIF), Verspieren renforce son pôle courtier grossiste. Naturellement c'est le groupe Solly Azar – dédié à l'activité grossiste, et filiale de Verspieren – qui intégrera le nouveau venu, spécialiste du courtage en gros de la branche transport. A travers cette opération de croissance externe, effective depuis juillet dernier, Verspieren renforce son expertise dans le domaine des risques professionnels. Quant à Solly Azar, ce rapprochement lui permet de diversifier son offre dommages, jusque-là centrée sur les particuliers, vers les risques d'entreprises. En 2006, Durbesson Ile-de-France a enregistré un chiffre d'affaires de 4,5 M€, soit une croissance

de plus de 8 %. Expert du transport public de marchandises et de voyageurs (TPM/TPV), DIF couvre plus de 10 000 poids lourds tant en RC qu'en dommages aux véhicules. Le cabinet qui compte vingt collaborateurs dispose d'un réseau de plus de trois cents correspondants apporteurs d'affaires.

Verlingue parie sur l'avenir

Avec l'acquisition de la totalité du capital du cabinet Dujardin, Verlingue relève un nouveau défi après le rachat du courtier britannique Alec Finch Group en début d'année. Basé à Tourcoing, Dujardin compte soixante-quinze collaborateurs. « *Tout en optimisant et en renforçant l'entreprise, nous souhaitons sauvegarder le maximum d'emploi. C'est chose faite aujourd'hui puisque la réorganisation n'entraînera au-*

cune suppression de poste », affirme Eric Maumy, directeur général de Verlingue. Des changements d'ampleur sont pourtant programmés. L'activité gestion prévoyance et frais de santé de Dujardin va ainsi être transférée à la société sœur de Verlingue, spécialisée dans le domaine, Génération. Dans le même temps, les deux domaines d'expertise de Dujardin que sont l'assurance construction et l'activité groupements se voient renforcés par le transfert des activités dédiées de Verlingue. Dujardin disposant d'une forte notoriété dans le Nord, le cabinet garde son identité pour l'instant.

agents, une offre bancaire de regroupements de crédits, qu'ils pourront proposer à leurs clients en complément de leurs produits d'assurance », explique François Bernard, président du groupe. La prestation, diffusée par François Bernard finances, la filiale créée à cette occasion, consiste à regrouper et à rééchelonner les différentes mensualités de crédit, avec à la clé des économies de l'ordre de 30 à 60 % du coût global de l'emprunt. « *Sur les dossiers que nous avons traités, le taux d'intérêt moyen ressort autour de 6 %* » précise François Bernard. Le courtier grossiste s'engage à répondre en soixante-douze heures à toute demande de regroupement. Pour ce faire, il s'est entouré d'une équipe de quatre analystes financiers qui se concentrent au maximum sur cinq dossiers par jour, et d'un outil informatique performant.

François Bernard rachète les crédits

Le groupe François Bernard s'attaque au marché du rachat de crédit. « *Nous venons de lancer auprès de nos six cents partenaires, courtiers et*

La notation du mois par Yann Le Pallec *



Attribution des notes AA à Generali Iard et Generali vie

Le 27 juin dernier, Standard & Poor's a attribué pour la première fois les notes de solidité financière AA à Generali Iard et Generali vie, les principales sociétés d'assurance du groupe italien en France. La perspective est stable.

Cette attribution de notes intervient au moment où Generali, troisième assureur traditionnel sur le marché français, se dote d'une nouvelle organisation. Les principales sociétés du groupe ont en effet récemment été fusionnées et rassemblées sous une bannière unique : Generali. Exit GPA, Guardian ou Proxima. Rompant ainsi avec sa tradition d'acteur multimarque, le groupe compte désormais capitaliser sur un positionnement plus clair et une identité plus forte afin de faire jouer à plein l'effet de taille.

Les notes AA signifient que Generali Iard et Generali vie sont considérées comme très solides. Il convient d'observer que ces notes – ainsi que leur perspective – sont alignées sur celles de leur maison mère, Assicurazioni Generali Spa. Standard & Poor's a ici tenu compte de leur caractère « cœur de métier » pour le groupe italien. L'un des critères retenus

a été, entre autres, celui du poids des deux sociétés au sein du chiffre d'affaires consolidé, soit un confortable 22 %. La forte position concurrentielle dont bénéficie Generali en France a été un facteur supplémentaire dans la décision d'étendre la note de la maison mère à ses deux filiales françaises. Fort de 14 Md€ de primes brutes en 2006, le groupe détient une part de marché de 7,5 % en France, avec un profil plus marqué en assurance vie (69 % de la collecte). En effet, grâce à sa stratégie de distribution multicanal, à son offre produits particulièrement innovante et à son service de qualité, Generali s'est peu à peu imposé sur des segments à forte croissance, tels que les UC et la retraite des indépendants.

Soulignons enfin la bonne performance opérationnelle du groupe en France (de surcroît en amélioration), le résultat technique progressant de 30 % en 2006. En assurance dommages spécifiquement, le ratio combiné a pu être ramené à 97,7 % grâce à l'assainissement du portefeuille, à son rééquilibrage en faveur de produits plus rentables et à la rationalisation de la gestion des sinistres.

* Responsable assurance Europe de Standard & Poor's