

# [INTERMÉDIAIRES ET DISTRIBUTION]

## [SOCIÉTÉS DE COURTAGE]

# Assurance et Conseils Moncey mise sur la mobilité d'un réseau européen

■ Présent dans l'univers de la mobilité internationale, le cabinet de courtage parisien souhaite accélérer son développement en créant un réseau européen de courtiers indépendants.

Spécialisé en santé et prévoyance sur le marché de la mobilité internationale, le cabinet de courtage Assurances et Conseils Moncey souhaite accélérer sa croissance dès 2012. Il vient ainsi

de trouver un accord avec un confrère français, Expat courtage, et un suisse, Expat Partners, pour construire les bases d'un réseau européen de courtiers indépendants non gestionnaires. « Nous pourrions l'officialiser dès 2012. Nous avons aussi déjà des contacts avancés en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni », lance le directeur d'Assurances et Conseils Moncey, Jean-Michel Ekert.

### Être le « Leclerc du courtage »

Outre le fait que ce réseau va permettre aux partenaires d'échanger sur leurs bonnes pratiques et d'accompagner au mieux leurs clients, l'objectif reste bien de donner un coup d'accélérateur aux affaires, dont celles de leur « chef de file » Assurances et Conseils Moncey, qui

### MÊME LES GRANDS ONT RECOURS AU RÉSEAU EXTERNALISÉ

■ Tous les courtiers ne peuvent pas intégrer l'accompagnement international dans leur structure. C'est le cas du quimpérois Verlingue (78 M€ de chiffre d'affaires) qui, pour accompagner au mieux ses clients, appartient au réseau mondial WBN (70 membres). Le cabinet de courtage parisien Diot (120 M€) a trouvé des ressources à l'international en étant l'un des membres fondateurs d'Eos Risq, réseau présent dans 170 pays. Enfin, la société bordelaise Filhet-Allard (88 M€) s'inscrit dans le réseau Aesis Network (15 courtiers européens).

enregistre un chiffre d'affaires de 420 000 €, en hausse de 16,7% en 2011. L'ambition de Jean-Michel Ekert est de dupliquer, en quelque sorte, le modèle du distributeur Leclerc et de sa marque Repère et de le mettre à la sauce assurantielle : « Un réseau de partenaires européens indépendants peut très bien développer une même marque ».

Alors que l'un des leaders du marché, Allianz Worlwidle Care, lui fait déjà confiance, ce nouveau réseau devrait aussi séduire des assureurs de la place française. « Dans le cadre du réseau, trois produits sont déjà à l'étude et pourraient arriver sur le marché en 2013, voire en 2012 », envisage Jean-Michel Ekert.

■ THOMAS BAUME



Jean-Michel Ekert, le directeur d'Assurances et Conseils Moncey, a déjà « vendu » son réseau à deux courtiers français et suisse.