



GENERALE SERVICES ASSURANCES FLEET

SOCIETE DE COURTAGE D'ASSURANCES

UNE SOCIÉTÉ DE COURTAGE DU GROUPE GSAPRADO DÉDIÉE AU PLACEMENT DES ASSURANCES DE FLOTTES AUTOMOBILES

UNE NOUVELLE OFFRE DE COURTAGE POUR LES FLOTTES AUTOMOBILES

UN CONSTAT

> La raréfaction des solutions pour l'assurance des grandes flottes et un redressement tarifaire généralisé

- Pénurie d'assureurs sur certaines activités (TPM, TPV, Location)
- Réduction du nombre d'acteurs sur les programmes internationaux
- Durcissement des politiques de souscription des porteurs de risque traditionnels

> *Un marché fermé en manque d'offre, induisant un réel stress de capacité et une situation dans laquelle le client subit le marché.*

POURQUOI & COMMENT EN EST-ON ARRIVÉ À CE CLIMAT DE « STRESS DE CAPACITÉ » ?

- Une Branche automobile chroniquement déficitaire et notamment sur les secteurs du Transport Public de Marchandises, du Transport Public de Voyageurs et de la Location Courte Durée.
- Une concurrence « sauvage » jusqu'en 2014 sur ces secteurs qui a fait plonger les prix, déséquilibré les résultats et dégradé l'image des clients.
- Une inflation très forte du coût des sinistres corporels graves, notamment sur ces secteurs exposés au risque d'intensité.
- Un manque d'innovation et une inertie du marché pour faire évoluer les schémas de financement des risques.

	Nombre d'assureurs (souscription)	TPM	TPMD	Messagerie	Flotte société > 2000 moteurs	International export	TPV	LCD	Zone aéroport contact avions
Avant 2014		15	10	10	10	7	7	7	8
En 2022		2	2	3	8	4	2	2	3

UNE DÉMARCHE

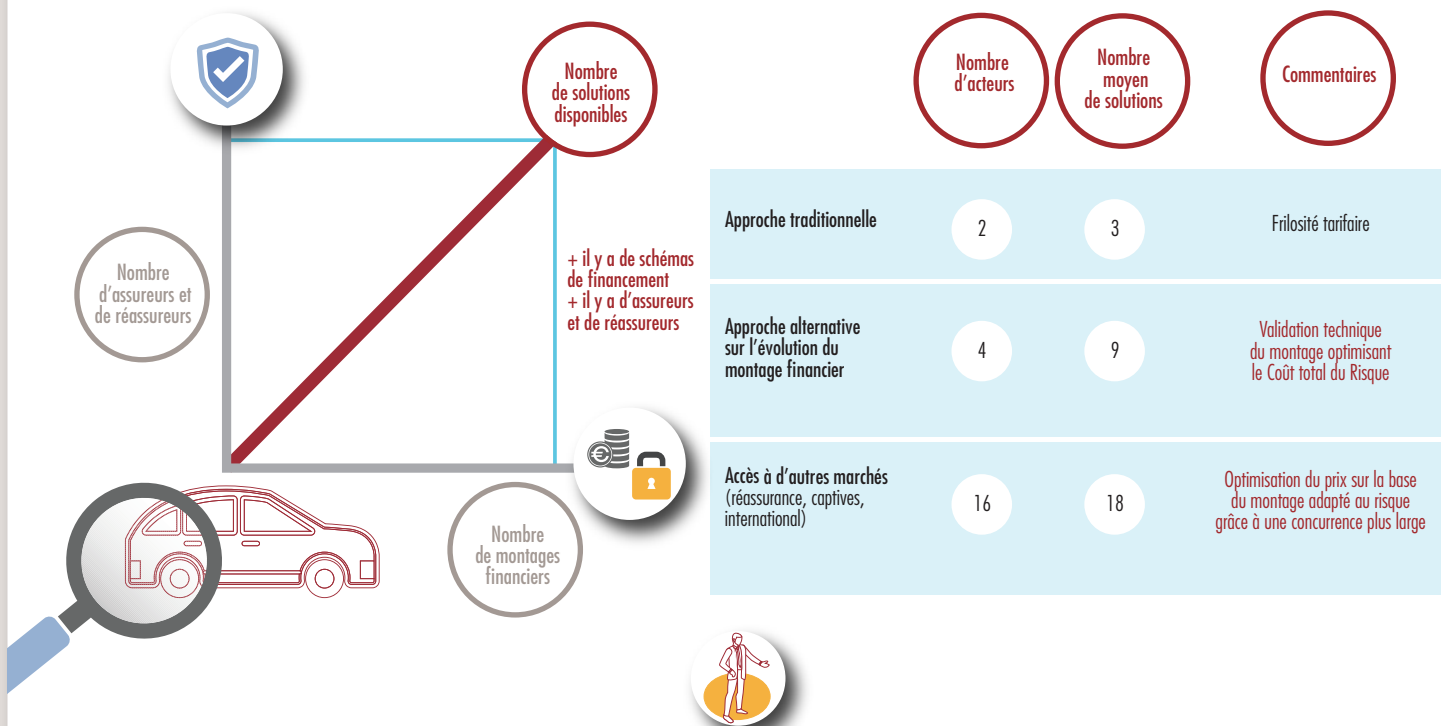
- > L'élargissement du panel de fournisseurs d'assurance en s'appuyant sur une analyse pointue des risques et une connaissance experte de l'ensemble des marchés (assurance, réassurance, acteurs émergents)
 - Côter plusieurs schémas de financement à partir d'une **cartographie des montages possibles** (différents niveaux et formes de rétention)
 - Interroger des assureurs et réassureurs dans une logique de partage des risques

QUELS SONT LES PRINCIPAUX LEVIERS POUR REDONNER « ENVIE » DE SOUSCRIRE AUX ACTEURS TRADITIONNELS ET D'ATTIRER DE NOUVEAUX PORTEURS DE RISQUE AFIN DE RECRÉER UN CONTEXTE RÉEL DE MISE EN CONCURRENCE ?

- La **crédibilité de l'analyse du risque** permettant d'identifier les « bons » schémas de couverture et de financement (détermination des niveaux optimaux de rétention/transfert)
- La capacité de l'assuré à entrer dans **une logique de partage et de prévention des risques** (partenariat avec engagements réciproques)

UN OBJECTIF

- > Augmenter sensiblement la probabilité de disposer de la **SOLUTION OPTIMALE**



**Notre approche : le nombre de solutions potentielles est multiplié par 6
« Vous avez de nouveau le choix ! »**

UNE REPONSE

- > Une **SOLUTION** pour le Client qui permette :
 - Un bénéfice direct pour lui lié à la baisse de sa sinistralité de fréquence
 - Une optimisation de la fiscalité de son programme d'assurances
 - Une sécurisation d'une part de sa rétention
 - Un gain de trésorerie

GSAFLEET, UNE SOLUTION « SUR-MESURE » UN CONCEPT

➤ On ne vend pas des produits, on propose des SOLUTIONS !

- **Placement - aucun « à priori », aucune « fatalité » :**

- Analyse actuarielle individualisée pour identifier les pistes de progrès
- Validation des montages adaptés aux profils de risque
- Négociation auprès des acteurs éligibles de tous les marchés
- Optimisation du Coût Total du Risque « gagner de l'argent / éviter des coûts »

- **Gestion - des procédures opérationnelles validées avec le client :**

- Equipe dédiée en Production (gestion des contrats, du parc et des budgets)
- Equipe dédiée en Sinistres (gestion des matériels, corporels, réseaux de réparateurs)

- **Restitution - une expertise actuarielle à disposition**

- Reporting bâti « sur-mesure » pour suivre les indicateurs clés de sinistralité et les résultats financiers du programme d'assurance
- Analyse statistique et actuarielle en vue des placements et des négociations de renouvellement des contrats

- **Prévention - un accompagnement expert**

- Conseil et préconisation pour améliorer la qualité du risque
- Animation et pilotage des prestations routières délivrées par un organisme spécialisé
- Négociation de contributions financières

- **Mode de rémunération - transparence et adaptabilité**

- Mise en place d'une Convention de Prestations de Services qui indique le taux de commission incluse dans la prime hors taxes payée à l'assureur et le montant des honoraires de gestion
- Possibilité d'intégrer une partie variable liée à la qualité de service

UNE SOLUTION SIMPLE

➤ Une solution de courtage bâtie à partir d'une analyse individualisée, s'appuyant sur l'optimisation du Coût Total du Risque et la mise en place d'une organisation de gestion répondant à une réalité opérationnelle constatée et validée avec le Client.



GSAFLEET, C'EST AUSSI :

UNE FACILITÉ DE SOUSCRIPTION

> Une RÉPONSE à un manque d'offres sur des segments ou des secteurs « maltraités » par le marché traditionnel.

> *Une solution innovante de courtage pour les entreprises de petite ou moyenne taille ayant des activités spécifiques complexes, et pour les intermédiaires souhaitant offrir une alternative crédible à leurs clients.*

OBJECTIFS

- **Approche Client Directe** : proposer une offre de placement à des entreprises « piégées » par leurs tenants
- **Approche Grossiste** : proposer une offre de placement à des intermédiaires en panne de solutions alternatives pour leurs clients

MOYENS

- Une délégation de souscription avec possibilités de dérogation sur le périmètre d'éligibilité et le tarif
- Un choix pour la gestion : maintien de la gestion de l'intermédiaire tenant ou gestion GSAPRADO

UN CONSULTANT EXPERT

> Une expertise et une longue expérience du placement et de la gestion de flottes automobiles de toute nature et de toute taille.

> *« L'œil d'un expert » de l'analyse et du placement des grands risques automobiles en toute indépendance pour améliorer le programme existant du Client.*

UNE OFFRE DE PRESTATION D'AUDIT & DE CONSEIL

- Présentation de l'état du marché des flottes
- Diagnostic individualisé / Analyse des couvertures existantes
- Analyse statistique et actuarielle des risques
- Identification des marges de progrès, des points de vigilance
- Synthèses et conclusions, recommandations
- Proposition de solution si nécessaire

UNE OFFRE DE PRESTATION D'ACCOMPAGNEMENT ET DE CONDUITE D'APPEL D'OFFRES

- Audit et rédaction d'un cahier des charges
- Sélection des compétiteurs (courtiers, courtiers/assureurs)
- Animation de la phase de consultation
- Dépouillement, synthèse des réponses et préconisation

CONTACT

> **Ernesto GARCIA**
Dirigeant Associé

Statisticien Actuaire de formation
30 ans d'expérience dans le courtage et l'assurance des flottes automobiles
Expérience en tant que Directeur technique en charge du suivi et du placement de grandes flottes en France et à l'international
Expérience en tant que Directeur commercial en charge du développement du Chiffre d'affaires de courtiers leaders

ernesto.garcia@gsaprado.fr
07 71 35 09 11



UNE SOCIETE DU GROUPE  GSAPRADO ASSURANCES

8 RUE WULFRAM PUGET BP 35
13266 MARSEILLE CEDEX 08
TÉL : 04 91 15 72 84
www.gsaprado.fr

SIEGE SOCIAL : 1 rue Beaujon 75008 Paris
N° ORIAS 23 000 485