

DISTRIBUTION

En ligne avec les spécialités

Après avoir séduit les marchés anglo-saxons, le modèle des Managing General Agents (MGA) s'impose progressivement en France.

P. 27

MARCHÉ

Vers une notation des MGA ?

AM Best a maintenu en mai dernier sa perspective positive sur le marché des MGA.

P. 28

MGA L'agence tous risques

En développement rapide en France, les Managing General Agents apportent leur valeur ajoutée au marché en général et aux assureurs en particulier, notamment en matière de gestion des risques, de souscription, et de développement de solutions sur-mesure. Leur expertise permet d'adresser des marchés de niche qui échappent aux grands assureurs traditionnels.



Quelles sont les forces du modèle MGA ?

Loïc Peyre, cofondateur de Novacover, et Christophe Hautbourg, directeur général de Planète CSCA.

P. 30

Un statut qui reste à clarifier

Le développement rapide et le rôle stratégique des MGA ne les empêchent pas d'évoluer dans un cadre réglementaire incertain.

P. 32

DISTRIBUTION

En ligne avec les spécialités

Les MGA, intermédiaires hybrides qui s'apparentent à des agences de souscription, gagnent du terrain en France en apportant expertise et agilité sur des marchés de niche et de spécialité.

Par Mehdi ElAouni

Après avoir séduit les marchés anglo-saxons, le modèle des *Managing General Agents* (MGA) gagne progressivement en visibilité en France. Ces intermédiaires spécialisés, dotés d'un statut de courtier dans la réglementation française, occupent une position hybride entre assureurs et courtiers. Leur montée en puissance suscite beaucoup d'enthousiasme et quelques interrogations.

MODÈLE AGILE

Le MGA, ou agence de souscription, est une entité intermédiaire qui agit pour le compte d'un ou plusieurs assureurs

ou réassureurs. Il assure des fonctions variées : de la souscription des risques, à la gestion administrative en passant par celle des sinistres et même le développement de produits

d'assurance spécifiques. Ce modèle est particulièrement attractif pour les assureurs cherchant à externaliser la gestion de risques complexes ou de niches qu'ils ne maîtrisent pas >>



« Un MGA est un partenaire pour les assureurs comme pour les courtiers qui combine expertise et réactivité. »

LAURENT HAUMONT
SAAM et VGM

» en interne. « *Un MGA est un véritable partenaire pour les assureurs comme pour les courtiers, capable d'apporter des solutions sur des marchés de niche où la technicité et l'agilité font toute*

Les MGA se distinguent des courtiers traditionnels par leurs délégations techniques, plus étendues, leur permettant d'intervenir directement dans la souscription, le pilotage technique et la gestion des sinistres.

la différence », explique Laurent Haumont, directeur général de SAAM et VGM dans le giron du groupe Verspieren. Les MGA se distinguent des courtiers traditionnels par leurs délégations techniques, souvent plus étendues, leur permettant d'intervenir directement dans la gestion des sinistres. « *La distinction clé réside dans leur rôle vis-à-vis des assureurs : elles agissent comme une extension de ces derniers, avec un devoir important de maîtrise du ratio sinistres à primes (S/P)* », ajoute-t-il.

NICHES ET INNOVATION

La grande force des MGA réside dans leur spécialisation. Des secteurs complexes comme l'aviation, la cyberassurance,

les risques politiques ou encore l'affinitaire sont des terrains de prédilection. « *L'aviation, qui représente à peine 1 à 2 % du marché mondial de l'assurance, est une niche par excellence. Les MGA offrent ici une expertise unique et une réactivité précieuse* », note Laurent Haumont. Cette flexibilité permet aussi d'innover. Comme chez Stoïk, par exemple, où la cyberassurance est au cœur de l'activité : « *Nous combinons assurance traditionnelle et services de prévention pour réduire la fréquence et la gravité des sinistres* », explique Benjamin Mangel, responsable souscription. Des outils comme les scans de vulnérabilité ou les campagnes de prévention du phishing intégrés à leurs offres



« Nous ne procédons à aucun arbitrage entre porteurs. Notre modèle repose sur la **stabilité et la durabilité.** »

BENJAMIN MANGEL
Stoïk

Vers une notation des MGA ?

L'agence de notation AM Best a maintenu en mai 2024 une perspective positive sur le marché des MGA, soulignant leur croissance continue à l'échelle mondiale et leur capacité à répondre aux risques émergents et insuffisamment couverts. L'agence a confirmé à maintes reprises que ce modèle poursuit son expansion mondiale, porté par une forte progression des primes et une adéquation avec la demande croissante de produits d'assurance spécialisés. En particulier, les MGA ont largement bénéficié « *d'une*



sinistralité élevée en catastrophes naturelles et d'un cadre réglementaire favorable qui a réorienté davantage de primes vers les lignes spécialisées », précise AM Best. L'agence estime que les partenariats stratégiques de long terme entre assureurs et MGA ne cessent de se renforcer, favorisant un soutien capacitaire sur une large gamme de branches d'activité et de marchés géographiques, au-delà des simples programmes individuels. En dépit de ces constats flatteurs et optimistes pour le futur, l'agence souligne les risques que les MGA peuvent représenter pour les assureurs avec lesquels ils collaborent. Elle surveille donc de près l'évolution des affaires souscrites par ces entités et leur impact éventuel sur la notation des assureurs suivis. Appelé Delegated Underwriting Authority Enterprises (DUAE), ce segment a enregistré en 2023 aux États-Unis une croissance à deux chiffres pour la troisième année consécutive, avec une hausse de 14,9 % des primes acquises, atteignant 81,4 Md\$. Le nombre de MGA générant plus de 1 Md\$ de primes est passé de cinq en 2022 à sept en 2023, attirant ainsi l'attention des investisseurs, notamment des fonds d'investissement, séduits par la rentabilité stable qu'offrent les MGA via les commissions et frais de gestion. Après le courtage, le dévolu des investisseurs va-t-il se porter sur les *Managing General Agents* ? En tout cas, les courtiers britanniques sont demandeurs de davantage de suivi et de notations AM Best pour les MGA. Une enquête récente menée par Corin Underwriting relève que 81 % des courtiers soutiennent l'idée d'une évaluation continue par AM Best, et 77 % affirment qu'une telle notation influencerait leur choix de partenaires.

permettent d'élever le niveau de protection des assurés tout en optimisant le ratio S/P.

EN QUÊTE DE RECONNAISSANCE

Contrairement à des pays comme l'Italie ou l'Espagne, où le statut des MGA est clairement défini, la France ne s'est pas pour l'heure dotée d'un cadre spécifique. Cette situation contribue à entretenir une certaine confusion, notamment avec les courtiers grossistes, autre type d'intermédiaires en assurance au fonctionnement relativement proche d'un MGA. « *Une reconnaissance officielle du modèle des MGA permettrait peut-être une meilleure lisibilité et structuration du marché, néanmoins nous ne sommes pas entravés aujourd'hui dans l'exercice de notre métier* », estime Benjamin Mangel chez Stoïk. Cependant, tout le secteur n'est pas unanime sur l'intérêt de

ces structures. Le patron d'un des leaders du grand courtage adopte une position plus critique : « Nous ne travaillons pas avec les MGA. Cela ajoute un intermédiaire, ce qui complique la gestion des sinistres et rend le processus moins transparent. Nous privilégions des assureurs solides et reconnus. » Toutefois, ce discours a déjà été entendu dans la voix du grand courtage à l'égard des courtiers grossistes, dont les offres de spécialités pour les TPE-PME parviennent bien souvent à convaincre le grand courtage, qui même sous la torture, se refuserait à l'admettre. La présence de MGA dans la chaîne de valeur peut toutefois être perçu par les acteurs comme un surcroît de complexité. L'ajout d'un intermé-

« Les MGA agissent comme une extension des assureurs, avec un devoir important de maîtrise du ratio S/P. Chez VGM, cette expertise est mise au service de plus de 1 600 courtiers partenaires, garantissant une gestion rigoureuse et performante. »

diaire peut engendrer des tensions en cas de sinistres, notamment lorsqu'il faut gérer la relation entre l'assureur final, le MGA et l'assuré. « Il faut d'abord traiter avec eux avant d'accéder aux assureurs, ce qui n'est pas optimal, surtout pour des sinistres complexes », souligne le courtier direct. Ce constat est particulièrement marqué dans les modèles impliquant plusieurs porteurs de risques. Certains acteurs du marché vont même jusqu'à

pointer du doigt des risques de conflits d'intérêts dans le modèle des MGA. Toutefois, Benjamin Mangel tempère : « Contrairement à certaines agences de souscription qui arbitrent entre plusieurs porteurs, nous ne procédons à aucun arbitrage. Notre modèle repose sur la stabilité et la durabilité. » Une position partagée par Laurent Haumont, qui insiste sur l'importance de la mission du MGA : « Les MGA agissent comme une extension des assureurs, avec un

devoir important de maîtrise du ratio S/P. Chez VGM, cette expertise est mise au service de plus de 1 600 courtiers partenaires, garantissant une gestion rigoureuse et performante. » Les MGA semblent voués à croître sur le marché français, portés par leur expertise et leur agilité. Cependant, leur développement ne se fait pas sans défis. Et leur montée en puissance sur le marché soulève aussi la question de leur place dans la chaîne de valeur. Pour certains, ils incarnent un nouveau souffle d'innovation, pour d'autres, leur intervention complexifie le processus plus qu'autre chose. Ce qui est certain, c'est que leur rôle d'intermédiaire continuera de redéfinir les frontières entre courtiers et assureurs. ■

Venez découvrir sur notre site
votre espace dédié
aux marchés publics :

Appels d'offres
Avis d'attribution



www.tribune-assurance.fr



La Tribune
de l'assurance

Option Finance - 10, rue Pergolèse - 75 016 Paris
SAS au capital social de 2 043 312 € - Commission paritaire : 0419 T 90352 - Dépôt légal : juin 2017. ISSN : 1293-8556

REGARDS CROISÉS

Quelles sont les forces du modèle MGA ?

Loïc Peyre, cofondateur du MGA Novacover, et Christophe Hautbourg, directeur général de Planète CSCA, partagent leurs points de vue sur les défis et opportunités du modèle d'affaires des MGA, son rôle sur le marché français, et la nécessité (ou non) d'un cadre réglementaire plus défini.

Pouvez-vous nous présenter Novacover et son modèle de MGA ?

Loïc Peyre : Novacover est une agence de souscription (ou MGA) spécialisée dans les dommages aux biens des entreprises. Nous opérons en France depuis juillet 2020 et en Espagne plus

récemment. Nous répondons aux besoins des industriels, des PME et PMI qui ne trouvent pas d'appétence pour leurs risques chez les assureurs généralistes. Nous travaillons sur des niches comme les risques des propriétaires non occupant (PNO) ou encore les risques liés à l'industrie du recyclage. Novacover, c'est aujourd'hui une douzaine de collaborateurs et un encaissement qui dépasse les 20 M€ de primes. Nous travaillons notamment avec Axeria, un assureur qui a décidé de se spécialiser dans le travail avec les MGA. Le modèle des MGA est orienté vers

des produits ultra-nichés, nécessitant des solutions sur mesure. Contrairement aux assureurs classiques, nous proposons des offres de spécialités et travaillons en étroite collaboration avec les courtiers et les réassureurs pour limiter la volatilité des résultats.

«*fronting*». Or, une délégation de souscription implique que le porteur de risque maîtrise véritablement la souscription et assume effectivement le risque. C'est cet engagement réel qui détermine la qualité d'un MGA et sa capacité à répondre efficacement aux besoins du marché, au-delà de la simple délivrance d'attestations.

«**Ce modèle comble les lacunes du marché avec des solutions hyperspécialisées.**»

LOÏC PEYRE
cofondateur de Novacover



Quelle est votre analyse sur le rôle des MGA ?

Christophe Hautbourg : Les MGA répondent à une problématique cruciale : certains segments deviennent inassurables pour les assureurs traditionnels, que ce soit à cause d'une sinistralité élevée ou d'un manque d'appétence. Les MGA apportent des solutions sur ces niches avec des porteurs de risques solides et transparents, souvent de premier rang, loin des pratiques douteuses que nous avons pu observer dans d'autres branches comme la construction.

Loïc Peyre : Ce qui fait la force d'un MGA, c'est avant tout sa manière d'aborder le marché, la pertinence des solutions qu'il propose, ainsi que la qualité et la transparence du porteur de risque. Il est essentiel de savoir dans quelle mesure ce dernier assume réellement le risque.

«**Ce qui fait la force d'un MGA, c'est avant tout sa manière d'aborder le marché, la pertinence des solutions qu'il propose, ainsi que la qualité et la transparence du porteur de risque. Il est essentiel de savoir dans quelle mesure ce dernier assume réellement le risque.**»

Qu'apporte Novacover pour la maîtrise et la gestion des risques ?

Loïc Peyre : Nous avons développé une approche unique avec par exemple, en 2024, la réalisation de 1 200 visites de risques virtuelles, ce qui nous permet d'avoir une vision claire de 85 % de notre portefeuille.

« De manière générale, les MGA ont véritablement défini leurs rôles : le placement et la distribution reviennent aux courtiers, tandis que la souscription est prise en charge par les MGA, mais **les approches peuvent encore varier d'un pays à l'autre**. Aux Pays-Bas, plus de 50 % de la distribution et de la souscription sont opérés par des MGA. »

Cela donne à NovaCover une granularité et une maîtrise des risques dont un assureur généraliste ne dispose pas. Concernant la gestion des sinistres, nous restons dans notre rôle et ne les gérons pas directement. Cette tâche revient à l'assureur. Cependant, nous jouons un rôle clé pour faciliter les échanges et accélérer le traitement des sinistres.

Vous paraît-il pertinent de clarifier le statut juridique du MGA comme en Espagne ?

Christophe Hautbourg : Il est toujours instructif d'observer ce qui se passe dans d'autres pays européens. En tant que membre du Bipar, nous suivons de près les différentes évolutions et j'échange régulièrement avec mes homologues en Europe à ce sujet. Prenons l'exemple des Pays-Bas, où plus de 50 % de la distribution et de la souscription sont opérés par des MGA. De manière générale, les MGA ont véritablement défini leurs rôles : le placement et la distribution reviennent aux courtiers, tandis que la souscription est prise en charge par les MGA, mais les approches peuvent encore varier d'un pays à l'autre. Pour ma part, je ne suis pas favorable à une réglementation excessive qui viendrait figer inutilement le cadre existant. Ce qui compte, c'est de préserver une certaine souplesse juridique, permettant aux entrepreneurs et au marché de fonctionner

efficacement dans le respect de la réglementation. Il faut éviter d'introduire des règles supplémentaires qui risqueraient de nuire à la fluidité et à l'agilité que les MGA apportent aujourd'hui au marché français, notamment face aux enjeux prégnants de l'inassurabilité des risques. Cela dit, la question d'un éventuel cadre spécifique mérite réflexion et pourrait faire l'objet de discussions dans les mois à venir.

Loïc Peyre : Il serait utile de distinguer clairement les rôles pour améliorer la fluidité et la compréhension du modèle, notamment pour les courtiers apporteurs. Cependant, il ne faut pas perdre de vue la flexibilité et la fluidité qui font la force des MGA en France.

Le modèle de MGA est-il l'ultime étape avant de devenir assureur ?

Loïc Peyre : Pas nécessairement. Chaque MGA a sa stratégie. Certains se transforment en compagnies, d'autres sont rachetés, et certains, comme Novacover, préfèrent se concentrer sur leur cœur de métier tout en diversifiant leur portefeuille. Le modèle MGA nous offre une flexibilité et une agilité inégalées, tout en nous appuyant sur nos partenaires pour nous challenger sur les résultats, la conformité...

Christophe Hautbourg : Le statut de MGA permet une grande souplesse tout en res-



CHRISTOPHE HAUTOUBOURG, directeur général de Planète CSCA

tant dans un cadre réglementé. C'est une solution idéale sur un marché haussier tel qu'on l'a connu ces dernières années, où les assureurs traditionnels peuvent avoir des difficultés à répondre à certains besoins.

Les MGA sont en pleine croissance, la tendance est-elle durable ?

Christophe Hautbourg : Ce modèle est clairement durable. À l'instar des courtiers grossistes, les MGA se sont imposés sur le marché en répondant à des besoins spécifiques. Leur rôle est mieux connu et de plus en plus reconnu, notamment face aux problèmes d'inassurabilité. Aujourd'hui, on voit de plus en plus de MGA en France, preuve que ce modèle répond à une vraie demande.

Loïc Peyre : Absolument. Le marché devient plus complexe, et les assureurs généralistes ont du mal à couvrir certains segments. Les MGA comblent ces lacunes en apportant des solutions hyperspécialisées

« **Le MGA permet une grande souplesse de fonctionnement dans un cadre réglementé.** »

et flexibles. C'est un modèle d'avenir.

Planète CSCA dispose-t-elle d'une commission dédiée aux MGA ?

Christophe Hautbourg : Pas encore mais c'est une idée à laquelle nous réfléchissons. Avec la montée en puissance des MGA, il serait pertinent de créer une commission dédiée pour échanger sur leurs problématiques spécifiques, que ce soit en termes de réglementation ou d'écosystème. Cela permettrait de mieux structurer leurs interactions avec les pouvoirs publics et le marché. ■

Propos recueillis par Mehdi ElAouni

RÉGLEMENTAIRE



Un statut qui reste à clarifier

Leur développement rapide et leur rôle croissant dans la chaîne de valeur de l'assurance n'empêchent pas les MGA d'évoluer dans un cadre réglementaire incertain, entre le statut de courtier et les oripeaux d'assureur mais sans les agréments ni le régime prudentiel qui vont avec.

Par Mehdi ElAouni

Le modèle de *Managing General Agent* (MGA) repose sur une délégation de souscription et de gestion accordée par les assureurs. Toutefois, en l'absence d'un cadre juridique spécifique en France, les MGA doivent composer avec une réglementation pensée pour d'autres acteurs, notamment les courtiers. Un entre-deux qui soulève des questions sur leur

statut et leur rôle. Si la France compte aujourd'hui une vingtaine de MGA, leur statut juridique demeure flou. Contrairement aux États-Unis et au Royaume-Uni, où ils se comptent en centaines et bénéficient d'un cadre réglementaire clair, en France, ces structures sont généralement enregistrées comme courtiers.

CONTRAINTE RÉGLEMENTAIRE

Cette situation peut engendrer des confusions quant à leurs res-

ponsabilités et obligations. Selon Jérôme Goy, avocat du cabinet Enthémis, cette absence de reconnaissance pose problème : « *Il n'y a pas de statut spécifique pour eux en France. Ils ont le statut juridique de courtier, ce qui peut prêter à confusion, car leur activité est différente. Contrairement à un courtier classique qui représente son client et lui trouve le meilleur contrat, le MGA est en réalité un distributeur de produits prédéfinis. Cette ambiguïté peut poser*

des problèmes, notamment en matière de conflits d'intérêts. » Pour Quentin Charluteau, avocat chez Simmons & Simmons, le cadre réglementaire européen, via le passeport européen, permet aux MGA de s'implanter dans différents pays de l'Espace économique européen (EEE) et de bénéficier d'un environnement réglementaire unifié, même si leurs motivations restent avant tout économiques : « *Le choix du pays d'implantation d'une agence* » >>

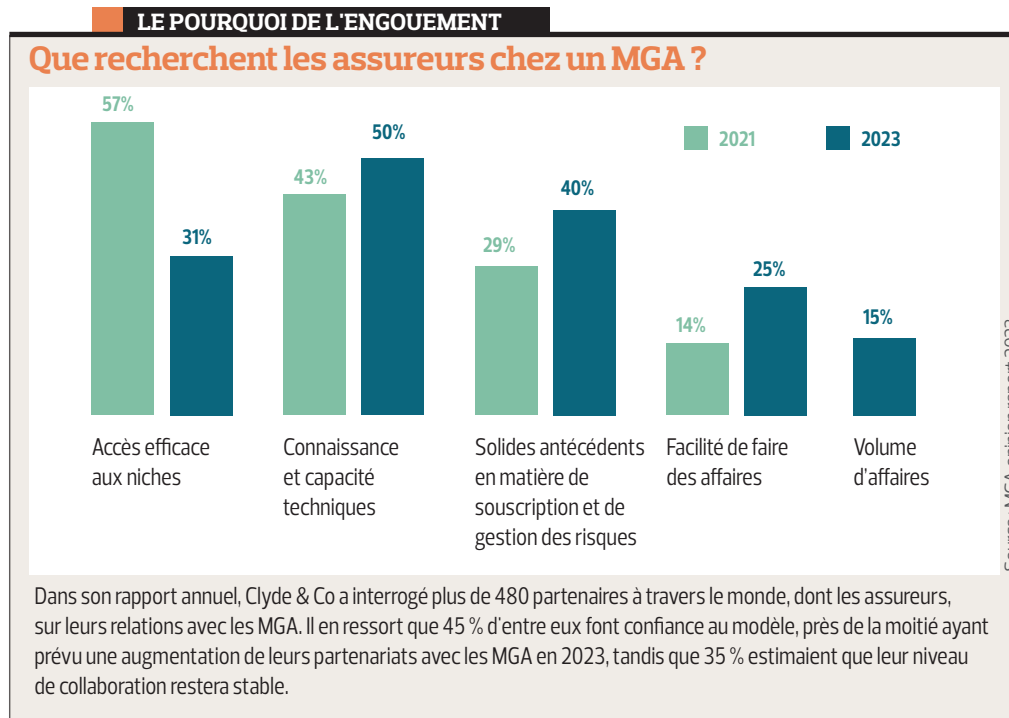
>> de souscription est généralement fonction de considérations fiscales, comptables ou commerciales, selon les aspirations de son créateur. » Mais pour les MGA, la reconnaissance en France reste limitée, ce qui complexifie leur développement et leur positionnement sur le marché.

DOUBLE MANDAT

L'un des enjeux des MGA réside dans la clarification de leur statut. Car si en tant que courtiers, ils sont censés être les mandataires des assurés, en tant que souscripteurs délégués, ils agissent pour le compte des assureurs ! Cette dualité engendre un risque de conflits d'intérêts. « D'un côté, ils sont liés à l'assureur qui leur confie des responsabilités de souscription et de gestion. De l'autre, ils sont

« D'un côté, ils sont liés à l'assureur qui leur confie des responsabilités de souscription et de gestion. De l'autre, ils sont censés remplir leurs obligations envers leurs clients. C'est cette double casquette qui interroge. »

censés remplir leurs obligations envers leurs clients. C'est cette double casquette qui soulève des questions, notamment en matière de conflits d'intérêts », souligne Henri Debruyne, président de l'observatoire MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance). Une situation paradoxale d'autant plus problématique que la jurisprudence considère avant tout le courtier, même sous la forme d'un MGA, comme mandataire de son client ; ce qui est susceptible de modifier l'interprétation des contrats d'assurance souscrits par leur intermédiaire. Selon Jérôme Goy, cette situation est une véritable



bombe à retardement juridique : « Être mandataire de parties aux intérêts opposés, assureur et assuré, porte en germe le risque du conflit d'intérêts. Les magistrats ignorent parfois ces pratiques et déduisent de la qualité de mandataire de l'assuré détenu par le courtier la conséquence que le contrat d'assurance s'interprète en faveur de l'assureur. » Face à ce délicat dilemme, certains ont opté pour des solutions radicales comme le rappelle Jérôme Goy : « La seule manière, radicale, d'éviter ce risque serait d'interdire les commissions, comme cela se fait dans certains pays scandinaves. Tant qu'il y a des commissions, il y a un conflit d'intérêts potentiel. Ce n'est pas spécifique aux MGA, mais dans leur cas, c'est encore plus marqué. »

VALEUR AJOUTÉE

En dépit de ces enjeux réglementaires, les MGA apportent une réelle valeur ajoutée au marché en général et aux assureurs en particulier, notamment en matière de gestion des risques et de développement de solutions sur-mesure. Leur

expertise permet d'adresser des marchés de niche qui échappent aux grands assureurs traditionnels. « Ils sont très présents dans les grands risques, notamment en assurance construction, car cela permet aux assureurs de déléguer la gestion tout en maîtrisant les coûts. Mais on les retrouve aussi sur des risques de niche, comme l'assurance des bijoux ou les cyber-risques », explique Quentin Charluteau. L'essor des MGA est particulièrement visible sur les nouveaux marchés de l'assurance, où leur agilité leur permet de proposer des solutions innovantes plus rapidement (le fameux Time to Market) que les assureurs traditionnels.

ÉVOLUTION NÉCESSAIRE

Henri Debruyne nuance cependant cet enthousiasme en rappelant que cette spécialisation n'est pas une exclusivité des MGA : « Il existe de nombreux courtiers spécialisés qui travaillent sur des risques spécifiques avec des mandats d'assureurs. Un courtier grossiste bien structuré peut offrir le même niveau de spécialisation. » Quoi qu'il en soit, leur mon-

tée en puissance ces dernières années sur le marché français fait la démonstration de leur intérêt dans la chaîne de valeur sectorielle, même si la question de leur encadrement juridique reste posée. La réglementation européenne, notamment via la directive sur la distribution d'assurances (DDA), pourrait faire évoluer et clarifier leur statut et responsabilités. Henri Debruyne anticipe un durcissement des exigences réglementaires : « L'ACPR commence à se pencher sur des concepts comme le best advice, qui pourraient impacter directement ce modèle. » En attendant, les MGA continuent de se développer entre courtiers et assureurs, en jouant un rôle de plus en plus stratégique pour ces derniers et les marchés de niche. Mais comme le souligne Henri Debruyne, en guise de conclusion, cette tendance forte s'apparente davantage à un repositionnement marketing qu'à une véritable révolution de la distribution d'assurance : « Un courtier grossiste qui fait bien son métier, c'est un MGA qui ne dit pas son nom. » ■