



de l'Assurance



[INTERMÉDIAIRES ET DISTRIBUTION]

Courtiers - Santé - Expatriés

Le groupe Munier-Gérard à la conquête de l'Asie

■ Le courtier nordiste vient de créer en Thaïlande, en partenariat avec AOC Insurance Broker, Panda International Expat, une structure grossiste dédiée à la mobilité internationale.

Parmi ses filiales, Munier-Gérard compte le grossiste Assur-Travel et le centre de gestion Gapi (lire encadré) spécialisés en mobilité internationale.

Fort de cette expertise, le groupe s'est lancé à l'international. En partenariat avec Olivier Le Faouder, fondateur d'AOC Insurance Broker et détenteur d'une licence de distribution en Asie, le groupe nordiste a créé Panda International Expat, structure grossiste en Thaïlande. « Nous l'avons ouverte à Bangkok le 5 décembre. Notre ambition est de nous développer en Asie du Sud-Est, mais aussi à Singapour, à Hongkong et en Chine », détaille Arnaud Gérard, directeur général du groupe

Munier-Gérard. Panda International Expat compte quatre collaborateurs, dont un médecin.

De l'Asie à l'Afrique...

Selon Arnaud Gérard, le concept a déjà séduit « près d'une dizaine d'intermédiaires » qui distribueront son offre dédiée aux expatriés, sur un total de courtiers spécialisés dans ces problématiques en Asie qu'il estime à « près de 300 ». Il ambitionne « 1 200 contrats gérés en 2013 ». Outre cette présence asiatique, important pour les entrepreneurs français, Munier-Gérard souhaiterait dupliquer ce modèle grossiste au Moyen-Orient et en Afrique ce qui lui permettrait

CINQ FILIALES COMPLÉMENTAIRES

- Le groupe Munier-Gérard, courtier gestionnaire implanté dans le Nord et à Paris, a trois filiales à 100 % : deux structures spécialisées dans la mobilité internationale, Gapi (750 000 €, + 30 %) et Assur-Travel (4,08 M€, + 21 %), et une société dédiée à la couverture des énergies renouvelables, MG assurances (220 000 €).
- Il détient 50 % de Panda International Expat (mobilité internationale) et 28 % d'Agir Santé (santé individuelle).



LIC FRÉRON

■ **En Asie, nous avons déjà séduit une dizaine d'intermédiaires et nous visons 1 200 contrats gérés en 2013.** ■

Arnaud Gérard, directeur général du groupe Munier-Gérard

également de développer localement sa structure Gapi, qui gère les contrats de frais de santé et de prévoyance des expatriés pour le compte d'assureurs et de courtiers.

... sans oublier le retour

Parallèlement à ces développements à l'international, le groupe nordiste compte également se renforcer en France. Il vient de prendre une participation de 28 % dans Agir Santé, structure grossiste créée en partenariat avec le cabinet en gestion de patrimoine parisien Agir Finance et dédiée au développement d'une gamme de six produits de santé individuelle. « Nous nous appuyons non

seulement sur le réseau existant d'AssurTravel, soit 350 courtiers partenaires actifs, mais également sur le réseau propre constitué par Agir Santé pour développer cette gamme portée en partenariat avec une mutuelle », confie Arnaud Gérard.

Cette diversification produit permet au groupe Munier-Gérard d'apporter des solutions supplémentaires à ses clients revenant en France après une période d'expatriation et de s'ouvrir à une autre cible sur le territoire français. Agir Santé emploie aujourd'hui trois personnes à temps plein.

■ THOMAS BAUME