

## Martin Vancostenoble (Utwinn) : "70% de nos dossiers emprunteurs sont en substitution"

**INTERVIEW** - Pour *News Assurances Pro*, Martin Vancostenoble et Kenji Tanaka reviennent sur l'activité de Utwinn Assurances. Le directeur général et le directeur du développement font notamment le point sur le marché de l'emprunteur, activité historique de la filiale de Prévoir, et sur la santé lancée l'an dernier.

Pouvez-vous nous faire un point d'étape chiffré sur l'activité de Utwinn ?

**Martin Vancostenoble** - Utwinn enregistre aujourd'hui un chiffre d'affaires de 17M d'euros, en progression de plus de 10% sur un an. L'entreprise est rentable et compte 80.000 assurés en portefeuille pour plus de 100.000 contrats. Nous comptons par ailleurs près de 4.000 courtiers codés en assurance emprunteur.

Vous vous êtes lancé sur la santé l'an dernier, où en est votre progression ?

**MV** - Nous souhaitons d'abord rester humbles sur ce marché de la santé individuelle que nous considérons comme au bord de la rupture. Nous ne voulons donc pas faire de copier/coller des offres déjà existantes mais avoir une approche différente qui permette d'améliorer la performance commerciale de nos courtiers en fidélisant davantage les clients via un meilleur conseil et des revalorisations maîtrisées.

**Kenji Tanaka** - Nous proposons aujourd'hui cinq offres santé - et bientôt une sixième en fin d'année - qui reposent avant tout sur un enjeu de fidélisation. Pour ce faire, nous nous sommes attachés à délivrer un devoir de conseil adapté, un tarif raisonné, pour des revalorisations maîtrisées et donc des durées de détention plus longues. Pour preuve de l'intérêt de notre modèle vertueux, nous n'appliquerons pas de revalorisations tarifaires sur nos trois principaux produits et que pour les deux autres, elles seront contenues sous les 5% en 2026.

**MV** - De même, nous sommes une entreprise très technique et nous pilotons nos ratios avec rigueur, notamment sur cette activité. Enfin, avoir Prévoir comme actionnaire nous permet d'évoluer sur ce marché à long terme sans avoir à se fixer d'échéance.

Quel est votre regard sur le marché de l'emprunteur aujourd'hui ?

**MV** - Globalement, le niveau le plus bas de l'activité a été atteint ces derniers mois et l'on observe aujourd'hui une reprise, mais moins forte qu'il y a quelques années. L'été a été calme et nous sommes attentifs à l'environnement politique actuel ainsi qu'à la remontée des taux.

**KT** - Aujourd'hui 70% des dossiers emprunteurs traités par Utwinn sont en substitution. Notre capacité de prise de parts de marché réside donc dans un outil simple, des tarifs compétitifs, des services utiles et l'accompagnement de nos partenaires courtiers sur des dossiers techniques et complexes.

Quelle est aujourd'hui votre politique en matière commerciale et sur l'animation de vos courtiers ?

**KT** - Proximité et expertise. Nous sommes des facilitateurs pour nos courtiers partenaires. Notre collectif commercial est réactif, force de proposition et réellement impliqué dans la réussite des courtiers. Preuve en est, de plus en plus de courtiers en assurance, courtiers en prêts, CGP et agents généraux nous recommandent auprès de leurs confrères.

**MV** - En parallèle, nous voulons accroître le suivi de nos partenaires. En termes d'animation, nous opérons ainsi sur différentes strates avec un accompagnement rapproché, si nécessaire, en fonction de la taille et de la volonté de nos courtiers. Nous avons aussi un accompagnement spécifique dédié aux grands comptes, aux groupements et aux partenariats. En santé, nous avons évidemment une surveillance plus rapprochée de nos apporteurs compte tenu de la législation en vigueur.