



Journées du Courtage 2021 : les nouveautés attendues sur le salon

Les Journées du courtage marquent le coup d'envoi des innovations commerciales de la rentrée. Tour d'horizon des dernières sorties produits et services à destination des courtiers à retrouver. Moment de convivialité, les Journées du courtage sont aussi, pour ses exposants, l'occasion de faire connaître auprès des courtiers leurs dernières nouveautés. Pour cette 20e édition, compagnies, mutuelles, groupes de protection sociale, courtiers grossistes et assurtech se sont montrés inspirés pour coller au mieux aux problématiques métiers des courtiers. Et le contenu des nouveautés de cette année – marketplace, générateurs de leads, comparateurs, aide à la mise en conformité... – démontrent combien ces attentes se focalisent sur la fluidité, la simplicité et la rapidité des parcours avec leurs « fournisseurs ».

Comme leur client final, les courtiers évaluent eux aussi la qualité de la relation commerciale à l'aune de ces trois critères. Car moins de temps passé à saisir des données dans des extranets, comparer, souscrire, transmettre des documents, c'est plus de disponibilité pour se concentrer sur l'essentiel : le développement commercial et la relation avec les clients.

Côté produits, les lancements de cette rentrée s'adaptent à la demande actuelle des clients (particuliers et entreprises) sur des thématiques telles que la mobilité durable, l'assistance aux véhicules électriques, la comparaison de prêts bancaires, ou encore la gestion des flottes auto.

Ils sont aussi très fortement inspirés par les évolutions réglementaires susceptibles de faire naître des opportunités de développement d'affaires pour les courtiers, à l'image de la réforme des indemnités journalières (IJ) pour les professions libérales ou encore de la résiliation en assurance emprunteur.

Assurance dommages

Leader Insurance : une garantie revente intégrée à la dommages-ouvrage

Axre Insurance, filiale dédiée à la souscription du groupe Leader Insurance, propose une nouvelle offre dans son contrat dommages-ouvrage des maisons individuelles (Domi). Celui-ci prévoit désormais, en inclusion, une garantie revente qui couvre l'acquéreur contre le risque de revente à perte par rapport au prix d'achat. Cette garantie s'adresse aux maîtres d'ouvrage et aux propriétaires effectuant des travaux pour la construction d'une résidence principale ou secondaire (avec ou sans ossature bois) ou pour la rénovation et l'extension des existants dont le coût total est inférieur à 250 000 €. La constitution du dossier technique du contrat dommages-ouvrage est réalisée à la date de réception du chantier.

Netvox assurances : une offre pour les petites flottes auto

La marque commerciale **d'AssurOne** confirme sa volonté de se diversifier sur le marché des professionnels et des entreprises. En partenariat avec Altima assurances, filiale de la Maif, le courtier grossiste a conçu une offre d'assurance pour les petites flottes automobiles. ce contrat, composé de trois formules de garanties du tiers aux tous risques, est disponible pour toute personne morale privée, propriétaire ou locataire longue durée des véhicules. Les garanties ont été pensées pour des flottes composées de 4 à 20 véhicules (véhicules légers et utilitaires, deux-roues, poids lourds et remorques...). Les courtiers pourront gérer en toute autonomie la souscription du produit, en ayant au préalable validé les pièces nécessaires au contrat.



MS Amlin : un nouveau produit en RCMS

Face à un marché de la responsabilité civile des mandataires sociaux (RCMS) marqué par des baisses de capacités et des hausses de tarifs, MS Amlin lance une couverture RCMS sur le marché français. L'assureur spécialisé dans les risques d'entreprises entend offrir un cadre « sécurisé » aux dirigeants des PME-PMI et des ETI. Le tarif sera fixé en fonction des besoins de l'entreprise. Les garanties de base comprennent les frais de défense au civil et au pénal, les dommages et intérêts dans une condamnation civile, les réclamations liées à l'emploi, ou liées à l'atteinte à l'environnement. Des garanties additionnelles incluent notamment la faute non séparable des fonctions, la personne morale administrateur, le fonds de prévention des entreprises en difficulté financière, les frais d'urgence et les frais d'enquête.

Xenassur : une assurance pour les voitures de luxe

Un an après s'être lancé sur les véhicules anciens et de collection, Xenassur s'attaque cette année à un autre marché de niche de l'auto : les voitures de luxe. Le courtier grossiste, qui constate une « véritable carence d'offres sur le marché », a donc bâti un contrat dédié destiné aux conducteurs dès 30 ans et accessible aux détenteurs d'une carte grise particulier ou société. L'offre, composée d'une formule unique et de franchises modulables, est déclinable pour les véhicules seuls de moins de quinze ans ou en flotte pour trois usages (privé, privé / trajet et affaires). La souscription est laissée à la main de l'intermédiaire jusqu'à 200 000 € pour un véhicule et 500 000 € pour une flotte. Le tarif est calculé sur la valeur déclarée du véhicule.

Ecilia : de la tarification à la génération de leads

Un courtier de proximité n'a pas toujours les ressources pour piloter ses campagnes marketing. Le logiciel Modulr courtage, édité par Ecilia s'enrichit de deux nouveaux services : l'accès à l'outil de génération de leads qualifiés de Weedo Market (édité par Weedo IT) et un tarificateur de produits en santé individuelle, grâce à un partenariat avec So-Soft. ces nouveautés s'adressent aux courtiers souhaitant développer leur chiffre d'affaires et répondre aux obligations réglementaires avec des moyens limités pour déployer une stratégie digitale. Les leads sont facturés au tarif fixé par Weedo IT et la solution So-Soft est disponible gratuitement pour tous les courtiers.

Fees and you : conjuguer souscription en ligne et conformité

Fondée en 2015, la regtech Fees and you développe pour les cGP, cIF et courtiers en assurance, ainsi que les assureurs et les sociétés de gestion, une série d'applications web pour assurer la conformité des documents et leur automatisation lors d'une souscription d'une assurance vie ou d'une ScPI. objectif : offrir un guichet unique aux distributeurs pour faciliter la relation client à travers un algorithme qui automatise les flux de documents. cette plateforme permet aussi la signature électronique.

La compagnie IAS et IOBSP : une RC professionnelle négociée pour les courtiers

La compagnie laS et La compagnie loBSP, deux émanations de l'association La compagnie des CGP, proposent deux nouveaux services à leurs adhérents respectifs (intermédiaires en assurance et en opération de banques et de paiement). D'abord, une journée de sensibilisation en petits groupes – en présentiel ou distanciel – dédiée à la sécurisation juridique des cabinets en les accompagnant dans la mise en conformité réglementaire (construction d'un parcours de formation pour respecter l'obligation de 15 heures annuelles, documents de la relation client...). Ensuite, les deux associations mettent à disposition un contrat d'assurance RC professionnelle dont les conditions particulières ont été négociées directement avec un assureur : niveau des franchises, plafonds de garantie et tarification.

Gridky : un comparateur immobilier disponible en IFRAME et API



La start-up, spécialisée dans la comparaison de biens immobiliers neufs, offre la possibilité à ses clients d'intégrer son comparateur directement sur leur site. Cette nouvelle fonctionnalité s'adresse principalement aux professionnels de l'investissement, de l'immobilier ou de l'assurance qui souhaitent vendre de l'immobilier neuf facilement. L'implémentation s'appuie sur deux méthodes : celle de l'iFrame, d'une part, qui consiste à afficher sur le site web du client l'interface du comparateur Gridky (accès à une base de 30 000 biens, génération de leads, envoi des informations directement sur la boîte mail du professionnel...); d'autre part, au moyen d'une API, en intégrant les données de Gridky dans une application déjà en place sur le site web, sans altération de son interface.

Services aux courtiers

Groupe Finare : faciliter la relation entre assureurs et courtiers

Le groupe Finare, qui détient les courtiers grossistes Eca assurances et coverity, déploie La Plateforme du courtage, qui facilite la mise en relation entre assureurs et courtiers de proximité. Pour les courtiers, cette marketplace permet de tarifier plusieurs offres en une seule saisie et de gérer l'activité, le suivi du portefeuille (prospectus, clients, contrats, sinistres)... Elle offre aussi aux assureurs une présence commerciale avec des pages pour chaque produit, la possibilité d'organiser des événements en ligne ou de récupérer les éléments d'ouverture de codes, de conformité et d'audit.

Apivia courtage : gérer ses campagnes et ses leads

La plateforme de marketing relationnel MyMarketing, développée par apivia courtage, s'enrichit de nouvelles fonctionnalités. Elle propose aux courtiers un choix de modèles de campagnes marketing sur les réseaux sociaux personnalisables autour des contrats d'apivia courtage. Grâce à ces modèles, l'envoi d'une campagne aux clients ou aux prospects se prépare en moins de 30 minutes. Autre nouveauté : les courtiers peuvent activer des campagnes par SMS et louer des fichiers prospects (géolocalisés et qualifiés) pour accroître la génération de leads. Les frais de routage des SMS et de location de base de données ont été mutualisés et négociés aux conditions du marché, et seront à la charge du courtier.

Lya Protect : automatiser la saisie des devis santé et Prévoyance des TNS

Après deux ans de recherche et conception opérée avec 40 courtiers, l'assurtech Lya Protect propose à ces derniers d'automatiser la saisie des devis santé et prévoyance des TNS. Grâce à des robots, les devis sont saisis automatiquement dans les extranets d'une dizaine de compagnies. Il n'est plus utile de ressaisir les informations dans chaque extranet. Cette solution permet aussi de pallier le manque d'API fournies par les assureurs. La start-up, qui accompagne la transformation digitale des courtiers, promet d'importants gains de productivité.

Adonys : une marketplace des codes courtage

Courtier, agent général ou conseil en gestion de patrimoine se heurtent parfois à des difficultés pour placer un client auprès de leurs assureurs, car ils ne disposent pas toujours d'un code courtage ou ne maîtrisent pas le risque en question. Pour lever ces obstacles, le groupe Adonys, constitué de cabinets de conseil, d'audit et de courtage, a lancé cocourtage.pro, une plateforme de mise en relation entre courtiers pour faciliter le placement des risques. Cette marketplace, ouverte à tout intermédiaire inscrit à l'Orias, se charge de la souscription, de la tarification et de la gestion pour le compte du courtier ou de l'agent demandeur. Les commissions sont partagées avec le distributeur partenaire.

Sada assurances : le facteur participe à l'évaluation des risques

Assureur spécialisé dans le risque immeuble (multirisque, loyers impayés...), Sada



assurances déploie, en partenariat avec le groupe La Poste, Flash Immo, une démarche d'évaluation et de suivi de la qualité des immeubles apportés par les courtiers du réseau. Dans le cadre de cette collaboration, déployée pour l'heure en Occitanie et en région Auvergne-Rhône-Alpes, le groupe La Poste s'engage à enrichir les bases de données « adresses » utiles dans l'estimation des polices d'assurance. Les facteurs seront aussi mis à contribution. Lors de leur tournée, munis d'un smartphone, ils pourront prendre des photos de la façade de l'immeuble, des boîtes aux lettres, ainsi que des parties communes de l'immeuble. ces photos seront envoyées à Sada pour évaluer le risque.

JERESILIEMONCONTRAT.COM : simplifier les substitutions en assurance emprunteur

Spécialisé dans la résiliation de contrats d'assurance par lettre recommandée électronique ou papier, le site jeresiliemoncontrat.com, édité par la société clic'issimo, s'attaque aujourd'hui aux substitutions en assurance emprunteur. La démarche de résiliation, pour les contrats Lagarde, Hamon ou Bourquin, nécessite le respect d'un formalisme et de délais d'envoi. Le site propose ainsi aux courtiers, agents et assureurs qui le souhaitent une prise en charge de la démarche de substitution, accessible par API. L'accès à ce service, qui intervient du premier envoi à destination de l'établissement prêteur jusqu'au dernier courrier envoyé au client, est conditionné à l'obtention d'un mandat de substitution signé par le client.

Assistance

Mondial Assistance : assistance pour véhicules électriques et hybrides

Allianz Partners France, via sa marque Mondial Assistance, commercialise une offre d'assistance spécifique pour les véhicules électriques et hybrides rechargeables. L'assisteuse entend délivrer le même niveau de service qu'au reste des automobilistes. Une volonté qui se traduit par la mise en place d'une ligne téléphonique reliée à des experts afin de faciliter l'appropriation du véhicule au quotidien. En cas de panne, l'assisteuse intervient grâce à un réseau de remorqueurs et dépanneurs spécialisés habilités à intervenir sur ces véhicules. En cas d'immobilisation, il s'engage à proposer une alternative écoresponsable. Mondial Assistance propose enfin un équipement de bornes de recharge à son réseau de prestataires.

Arc Europe : une assistance auto pour les particuliers

Arc Europe (ex-acta assistance) conçoit une nouvelle offre d'assistance auto à destination du marché des particuliers, baptisée Easy assist. L'ensemble des faits générateurs sont couverts par le programme d'assistance, y compris la crevaillon, et l'assistance 0 km est incluse, quelle que soit la formule souscrite. Arc Europe intègre aussi de nouveaux services comme le suivi en temps réel de l'arrivée du dépanneur ou l'assistance aux véhicules électriques. Des options sont proposées pour chaque niveau de couverture, tels que le pack caravane-remorque, le pack sécurité ou encore le pack deux-roues.

Assurance de personnes

iAssure : un comparateur de prévoyance pour les TNS

Le courtier grossiste en assurance de personnes, filiale du groupe CEP, investit le marché de la prévoyance des travailleurs non salariés (TNS) avec un nouveau comparateur baptisé Facile@ssur TNS. Cet outil s'adresse tant aux courtiers experts de la protection sociale qu'aux généralistes ou aux courtiers en crédit cherchant à se diversifier. Le comparateur recense déjà trois offres de prévoyance de trois assureurs différents (Aviva, Axéria Prévoyance et Generali) pour répondre à la diversité des profils des TNS. La plateforme met également à la disposition des courtiers un parcours 100 % digital, depuis le devis et le recueil des besoins jusqu'au suivi des dossiers. En une seule saisie, les courtiers peuvent réaliser un diagnostic prévoyance en tenant compte des



prestations versées par les régimes obligatoires, comparer les offres et générer plusieurs devis.

Alptis : un contrat modulaire pour les indépendants et les séniors

Le courtier grossiste commercialise une nouvelle offre en santé individuelle à destination des travailleurs indépendants et des séniors (au-delà de 60 ans). Trois formules sont proposées pour que l'assuré construise avec le courtier sa couverture santé à la carte : hospitalisation seule (à partir de 16,89 €/mois pour un sénior et 11,43 €/mois pour un indépendant de 40 ans) ; hospitalisation + soins courants ; hospitalisation + soins courants + frais de santé. S'ajoutent des « enveloppes de services d'assistance » : une somme que l'assuré peut répartir selon ses besoins (aide ménagère, frais de transport à l'hôpital, garde d'enfant...). Le courtier est libre de choisir son mode de commissionnement.

CBP France : simplifier la gestion des arrêts de travail

Sur les contrats d'assurance emprunteur dont il est gestionnaire, le courtier CBP a mis en place la transmission automatisée des données de l'assurance maladie. Pour être indemnisés, les assurés devaient jusqu'alors transmettre à CBP, à chaque renouvellement de leur arrêt, des justificatifs de l'assurance maladie. Désormais, le courtier gestionnaire a déployé une télétransmission entre sa plateforme et celle de l'assurance maladie (Ameli). Les données seront ainsi rapatriées, après consentement de l'assuré, sur l'application cbp4you via France connect, la plateforme publique d'authentification unique. La Cnam a développé l'API permettant la transmission sécurisée des données de l'assuré. ce nouveau service s'applique à tous les assureurs avec lesquels travaille CBP.

MySofie : l'intelligence artificielle pour prédire ses besoins de santé

L'application mobile MySofie, développée par la start-up Everest Hc, se propose de simplifier la santé des Français en rassemblant plusieurs services : suivi des dépenses de santé, répartition des remboursements, téléconsultation... Elle s'enrichit d'une nouvelle fonctionnalité pour identifier les besoins futurs des utilisateurs en analysant les dépenses passées. cet outil repose sur un algorithme apprenant capable de lire, synthétiser et traduire les remboursements afin de mieux prédire leurs dépenses à venir. L'intelligence artificielle liste les postes de santé prioritaires pour l'utilisateur et ses ayant-droits et propose, le cas échéant, des couvertures additionnelles.

Entoria : une nouvelle gamme prévoyance pour les TNS

Entoria revient sur son segment de prédilection, les travailleurs non salariés, avec une nouvelle offre en prévoyance ouverte pour tous les chefs d'entreprise, quelle que soit leur profession (artisans, commerçants, libéraux, médicaux, paramédicaux, agricoles), leur statut (gérant majoritaire, en nom propre, mandataire social, artiste auteur, auto-entrepreneur, conjoint collaborateur...) et leur revenu (de 0,1 Pass à 6 Pass, soit 246 816 €). La promesse de cette gamme repose sur la rapidité et la simplicité : quatre éléments suffisent à la tarification (profession, statut, date de naissance et montant à assurer), l'adhésion se fait en ligne avec signature dématérialisée et la sélection médicale s'appuie sur une déclaration de santé simplifiée de cinq questions.

Eloa : un comparateur de prêts bancaires

Il est désormais possible de comparer instantanément les offres de crédit immobilier des banques françaises. L'assurtech Eloa a conçu Opencredit, un comparateur de prêts immobiliers accessibles à la fois aux clients finaux, mais aussi aux professionnels (banques, agents immobiliers, courtiers, assureurs) qui souhaitent le proposer dans leur parcours client. L'outil fonctionne grâce à une technologie API qui se branche en direct avec les établissements bancaires et les grands réseaux de courtiers nationaux. Les



clients peuvent ainsi savoir rapidement si leur projet est finançable et accéder à une offre de prêt. Opencrédit est tarifé aux professionnels en fonction du nombre d'appels de simulation.

Looma assurances : deux nouvelles gammes en santé pour les TPE et les PME

L'assurtech grossiste du groupe Ageo, spécialisé dans la protection sociale des entreprises, lance deux nouvelles offres en santé collective (modulaire et régimes à option). Elles s'adressent aux entreprises de 10 à 500 salariés, de tous secteurs d'activité, en proposant une tarification par tranches d'effectifs. Ces produits visent à fournir une alternative à la tarification « sur mesure », moins adaptée aux TPE et PME. Looma assurances a mis en place une souscription totalement digitale, ainsi qu'une édition automatisée des contrats. Une surcomplémentaire santé non responsable sera également disponible pour compléter la gamme.

Eres : booster l'épargne salariale en facilitant les versements

Le courtier grossiste Eres, spécialisé en épargne salariale et en épargne retraite, enrichit ses services en lançant une nouvelle application pour piloter ses campagnes de versements en épargne salariale. Proposée aux conseillers en gestion de patrimoine, aux courtiers et aux experts-comptables, elle leur permettra d'optimiser les versements des titulaires pour profiter des exonérations fiscales et bénéficier des avantages offerts au sein de l'entreprise. Ils pourront aussi gérer une campagne de versement en ligne sur les plans d'épargne entreprise (PEE) et/ou les plans d'épargne retraite d'entreprise (PER) pour une plus grande efficacité.

