

# NEWS ASSURANCES PRO

By Sironi

## Orgonasi / Couturier : “La croissance externe doit permettre à Digital Insure de se diversifier”

Par  
Thierry Gouby  
-  
24 novembre 2020



• 1 SHARE

**INTERVIEW – Jean Orgonasi et Fabrice Couturier, co-fondateurs du courtier Digital Insure, expliquent à *News Assurances Pro* leurs**

**perspectives de développement. Entre prévoyance individuelle et entrée sur le marché de la santé, les dirigeants du grossiste reviennent également sur leur prise de participation dans So-Soft.**

La crise du coronavirus a-t-elle impacté l'activité de Digital Insure ?

**Jean Orgonasi :** Si nos activités ont quelque peu été ralenties à cause de la crise du Covid, nous avons néanmoins poursuivi notre développement. Concernant notre activité de gestion pour compte de tiers, nous travaillons aujourd'hui pour 13 assureurs et nous allons bientôt officialiser la signature d'un nouveau partenaire mutualiste. Ensuite, sur notre plateforme de distribution, nous ciblons désormais, en plus du courtier en crédit, les courtiers en assurance, CGP ou acteurs bancaires spécialistes du web. Nous proposons par exemple l'ensemble des offres d'assurance emprunteur au réseau CAFPI qui compte plus de 200 points de vente et plus de 1.000 mandataires.

**Fabrice Couturier :** Sur ce point, nous comptons aujourd'hui plus de 8.000 points de vente dans lesquels nous distribuons 9 produits d'assureurs ou de bancassureurs. Nous permettons ainsi aux courtiers de bénéficier d'un parcours de souscription simplifié et unique, quel que soit le contrat choisi, et d'un process d'e-sélection médicale grâce aux outils de nos trois partenaires réassureurs et bientôt un quatrième. Sur l'ensemble de ces produits distribués, nous opérons systématiquement la gestion des contrats.

Notre plateforme de distribution contient, en plus des parcours full digitaux, un outil de comparaison. Tous nos parcours sont ouverts en API, permettant une intégration simple chez nos partenaires. Aujourd'hui, nous comptons plus de 250.000 contrats en stock.

L'assurance emprunteur a été chahutée ces dernières semaines, notamment sur la résiliation infra-annuelle ou après le rapport du CCSF. Quel est votre regard ?

**Fabrice Couturier :** Les courtiers en crédit ont vu leur production impactée ces derniers mois, du fait de la crise sanitaire, alors que dans le même temps ils subissaient une forte pression de leurs partenaires bancaires. Les courtiers web ont également beaucoup souffert avec des besoins d'offres et de parcours plus sophistiqués pour rattraper le retard pris. Certains de ces partenaires nous ont ainsi demandé de construire des parcours digitaux axés sur des offres Hamon ou Bourquin pour compenser. Aujourd'hui, il est compliqué pour un emprunteur d'aller au bout de sa démarche d'assurance de prêt s'il n'est pas accompagné. En ce sens, le rapport du CCSF ne traduit pas l'énorme pression des banques sur les courtiers en crédit, notamment pour qu'ils laissent les contrats groupe accolés aux prêts. Les courtiers en crédit font maintenant appel à des comparateurs d'assurance de prêt et c'est à ce moment-là que nous les accompagnons.

## Par quoi va passer le développement de Digital Insure dans les prochains mois ?

**Jean Orgonasi :** Nous amorçons un virage qui doit nous permettre de passer de courtier spécialiste de l'emprunteur à courtier généraliste en prévoyance individuelle. Pour ce faire, en gardant les mêmes garanties, les mêmes prestations et les mêmes parcours, nous allons lancer une gamme patrimoniale en proposant notamment une offre Madelin. Nous préparons en parallèle un deuxième produit prévoyance qui sera disponible d'ici quelques semaines. Nous souhaitons également développer des outils d'aide et d'accompagnement à la vente pour nos partenaires. Nous comptons ainsi nous appuyer sur d'autres startups spécialisées et sur nos ressources internes pour développer de nouveaux parcours.

**Fabrice Couturier :** Notre croissance passera également par des opérations de croissance externe avec une stratégie spécifique nous permettant de nous diversifier. Nous avons également une stratégie d'acquisition sur le volet distribution.

## Seriez-vous prêts à franchir le pas de la gestion en santé ?

**Fabrice Couturier** : La gestion de contrats santé est très différente de la gestion de contrats emprunteur et de la gestion de contrats de prévoyance individuelle, ce qui explique que nous n'avons pas franchi le pas. Nous préférons nous concentrer sur nos deux marchés historiques et continuer à optimiser nos process.

## Est-ce le sens de votre prise de participation majoritaire dans So-Soft ?

**Jean Orgonasi** : L'application So-Soft est un outil de comparaison et de tarification en assurance santé qui répond parfaitement à la fluidification de la distribution. La plateforme propose aux courtiers de comparer rapidement et facilement près de 2.600 offres du marché et tarifie près de 300 solutions. Aujourd'hui, 18 porteurs de risques sont présents sur la plateforme avec l'objectif d'en enregistrer une quarantaine à terme. Nous croyons à cet outil qui se développe rapidement et qui répond également au besoin de transparence du marché.

## Pourriez-vous faire appel à un fonds d'investissement pour accélérer votre croissance ?

**Fabrice Couturier** : Notre stratégie de prise de participation (que ce soit dans des start-up ou des structures plus matures) doit nous permettre de nous développer sur de nouveaux marchés, comme celui de la santé/prévoyance des TNS par exemple. Nous sommes donc également dans cette logique d'entrée d'investisseurs à notre capital pour appuyer notre croissance, avec l'objectif de rester majoritaire.