

Les assureurs tentent de proposer des couvertures adaptées à la singularité des travailleurs des plateformes alors que la justice les considère de plus en plus comme des salariés.

L'ARGUS

de l'assurance

argusdelassurance.com > Hebdomadaire n° 7696 > 12 mars 2021 > 6 €

TRAVAILLEURS DES PLATEFORMES

ÇA BOUGE SUR LA PROTECTION SOCIALE

DÉPENDANCE
L'ENJEU
DES AIDANTS

LE CONSERVATEUR
LA STRATÉGIE DE
GILLES ULRICH

L'ASSURTECH DE LA SEMAINE

So-Soft veut faire gagner du temps au courtage

So-Soft est un outil de comparaison des offres de santé des travailleurs non salariés à destination des courtiers et des assureurs. Objectif: trouver le meilleur rapport garantie/prix pour le client.

LE CONCEPT Alors qu'il faut en moyenne deux heures à un courtier pour arriver à proposer cinq devis santé à son client, So-Soft fait la promesse d'apporter une réponse en moins de quinze minutes tout en interrogeant une vingtaine de fournisseurs. Lancé en septembre 2019, cet outil, développé en mode Saas [software as a service], permet d'interroger 400 contrats répertoriés et d'examiner quelles solutions répondent à l'éligibilité du profil client.

« Le résultat est facilement interprétable grâce à un code couleur qui permet de voir quelle offre est meilleure ou moins bonne que le contrat en place. Le conseil est donc accéléré. So-Soft n'est pas un outil qui va aller chercher le tarif le plus bas, il va garantir la meilleure couverture au meilleur prix pour le client », explique Martin Givelet, ancien courtier et fondateur de So-Soft. Dans un panel d'une vingtaine de solutions, le courtier choisit ensuite celles qu'il va proposer à son client.

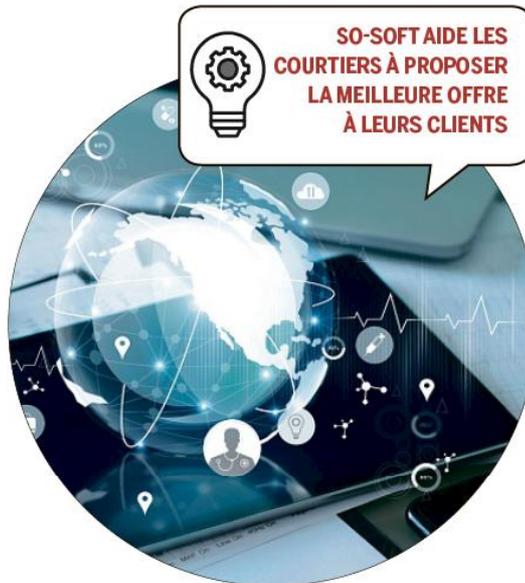


Les chiffres

- **Création de l'entreprise**
Décembre 2018
- **Lancement de la plateforme**
Septembre 2019
- **Prise de participation majoritaire de Digital Insure**
2020
- **Effectifs**
Moins de 10 salariés



SO-SOFT AIDE LES COURTIERIS À PROPOSER LA MEILLEURE OFFRE À LEURS CLIENTS



Les avantages? « En plus de faire gagner du temps au courtier, cette plateforme lui permet de découvrir de nouveaux assureurs et de sécuriser la relation tant commerciale que juridique avec son client. Quant au fournisseur, il gagne en visibilité tout en restant souverain dans l'acceptation d'ouverture de code. Il ne sera jamais oublié dans les études et, par ce biais, récoltera de la donnée », répond Martin Givelet.

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

So-Soft fait régulièrement évoluer son modèle. Il y aura ainsi, très prochainement, deux versions possibles de l'outil destiné au courtier, dont une version payante qui proposera des fonctionnalités supplémentaires, à savoir la synchronisation avec le CRM [logiciel de gestion de la relation client], la signature électronique du devoir de conseil et un accès multiposte pour un même cabinet. De leur côté, les fournisseurs pourront choisir entre plusieurs niveaux d'abonnements annuels qui donneront accès à plus ou moins de finesse de data. « Ce

modèle repose sur le fait que tout le monde participe à l'accélération de cette place de rencontres entre intermédiaires et fournisseurs », assure Martin Givelet.

LES DÉVELOPPEMENTS Au printemps 2020, Digital Insure a pris une participation majoritaire dans So-Soft. Une opportunité de « retrouver des moyens et des compétences pour So-Soft, avec un acteur à l'ADN très proche », selon le fondateur de la solution.

Alors que l'on compte déjà quelque 2 000 études lancées sur les deux premiers mois de l'année, la plateforme va continuer à s'enrichir d'un point de vue technique dans le courant 2021. La synchronisation au CRM est notamment en cours de finalisation de développement. « Nous parlons également de la prévoyance, éventuellement de la santé collective », explique Martin Givelet.

À noter que plus de 700 courtiers et intermédiaires sont actuellement inscrits sur la plateforme.

● **HÉLÈNE LERIVRAIN**

POBAPAV / GETTY IMAGES / ISTOCKPHOTO