

Distribution : Digital Insure prend le virage de la santé individuelle

SÉBASTIEN ACEDO | 22/11/2020 à 17h52

COURTIERS DIGITAL INSURE



So-soft revendique près de 500 courtiers et intermédiaires inscrits et compte 18 fournisseurs (assureurs et courtiers grossistes).© DR

L'assurtech spécialisée dans l'assurance emprunteur et la prévoyance individuelle prend une participation majoritaire dans So-Soft, un comparateur d'assurance santé individuelle à destination des courtiers, des agents généraux et des CGP.

Après l'**emprunteur** et, plus récemment, la **prévoyance individuelle**, **Digital Insure** ajoute une nouvelle corde à son arc. A quelques jours de l'entrée en vigueur de la **résiliation infra-annuelle en santé**, l'assurtech fondée en 2013 investit le segment de marché de la santé individuelle (TNS, seniors...), plus précisément le champ de la distribution.

Elle vient, en effet, d'officialiser une **prise de participation majoritaire** dans la plateforme **So-Soft**, un comparateur-tarificateur d'offres de santé individuelle à destination des intermédiaires, lancée fin 2018 par quatre courtiers « *Digital Insure est un courtier grossiste et gestionnaire spécialisé en prévoyance et emprunteur avec une approche traditionnelle. Nous n'avons pas vocation à opérer sur tous les marchés. En santé, le constat est différent. C'est un produit qui s'achète à un tarif extrêmement compétitif avec une faible valeur ajoutée en termes de gestion. Nous souhaitons plutôt apporter une rupture dans la distribution* », souligne **Jean Orgonasi, fondateur de Digital Insure** à L'Argus.

>> A Lire : [Les plateformes, un modèle en devenir dans l'assurance de personnes](#)

2600 produits référencés

So-Soft repose sur un outil (**Saas** ou logiciel en tant que service) qui **compare** en une seule saisie et **tarifie** plus d'une centaine d'offres santé TNS recensées sur le marché auprès de **courtiers grossistes** et d'**assureurs**. So-Soft promet notamment aux courtiers une vision comparée des tarifs et des tableaux de garanties par rapport au contrat de leur client « *en cinq minutes* » contre « *l'équivalent de 120 minutes aujourd'hui en traitement manuel* », indiquait [son fondateur, Martin Givelet début 2020](#).

Dix mois plus tard, la plateforme - gratuite pour les intermédiaires, payante pour les fournisseurs – revendique près de 2 500 offres pour près de 300 contrats. « *So-Soft se comporte comme une plateforme neutre qui va proposer un nombre important d'offres de santé individuelle à destination des courtiers. C'est une sorte de comparateur d'offres qui peut se connecter au CRM de n'importe quel courtier de proximité* », précise Jean Orgonasi.

A mi-novembre, So-soft revendique près de 500 courtiers et intermédiaires inscrits. Elle s'appuie sur près de 18 fournisseurs (assureurs et courtiers grossistes) parmi lesquels : [Apicil](#), [Gan](#), [Generali](#), [Henner](#), [Neoliane](#), [SPVIE Assurances](#), [Swiss Life](#).