

made in
courtage



Septembre 28, 2020

Martin GIVLET, Fondateur de So-soft la nouvelle Marketplace Santé BtB, répond à nos questions : présentation de la plateforme So-soft, retour sur les Journées du Courtage, dynamisation du marché Santé... Assurément, l'interview de la rentrée pour les courtiers désireux de diversifier leur activité !

Bonjour Martin GIVELET, et merci d'avoir accepté cette interview pour Made in Courtage. Pour commencer, pouvez-vous nous parler de votre parcours avant de lancer So-soft ?

Avant de créer [So-Soft](#), j'ai exercé dans l'assurance de personnes. Tout d'abord comme Chargé de mission chez GAN Assurances avec une expertise dans la gestion des dirigeants d'entreprise, l'accompagnement dans la création et la protection sociale des salariés. J'ai ensuite été courtier à mon compte, spécialisé là encore dans l'assurance de personnes, adossé au groupement Sofraco. Ces expériences m'ont conféré une véritable connaissance du marché de l'assurance, des solutions client et du quotidien du courtier.



Le lancement de So-soft, lors des Journées du Courtage les 15 et 16 septembre 2020, a suscité un réel engouement tant du côté des courtiers que des assureurs. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Le lancement de So-soft a en effet été un grand succès ! Nous avons rencontré pendant 2 jours des centaines de courtiers, curieux et intéressés par la plateforme So-soft, et déjà plusieurs dizaines de nouveaux comptes ont été créés les 48h suivantes. Nous avons également échangé avec une quinzaine d'assureurs, instituts de prévoyance ou mutuelles avec pour certains l'intention de rapidement référencer leurs contrats au sein de la plateforme.

La première Marketplace Santé en BtoB totalement ouverte et indépendante

Mais au fait, So-soft c'est quoi ?

So-soft est la première Marketplace Santé en BtoB, totalement ouverte et indépendante à destination des courtiers. So-soft garantit pour le courtier de trouver en quelques minutes et en quelques clics simples, l'offre sur-mesure pour son client.

Et cela fonctionne comment ?

Tout d'abord la plateforme référence, actualise et compare automatiquement plus de 2 500 contrats Santé, soit une part très significative des contrats existants du marché. Il est ainsi facile de retrouver un contrat déjà détenu par un client.

Ensuite, une fois le contrat identifié, le courtier lance une étude comparative qui compare et tarifie gratuitement plus de 300 solutions alternatives du marché de la Santé Individuelle et des Travailleurs Non-Salariés (TNS), proposées par des assureurs spécialistes. La garantie de proposer la solution de substitution idéale, au plus près des attentes du client.

Qui sont vos utilisateurs ?

La plateforme se destine principalement aux courtiers spécialisés en assurance de personnes, conseillers dans la protection sociale, CGP, agents généraux. Également des courtiers plus généralistes souhaitant découvrir l'univers de la Santé. L'utilisation de So-soft est très simple et permet ainsi à un courtier, expert ou non en Santé, de pouvoir proposer des solutions alternatives et pointues à leurs clients particuliers ou professionnels TNS. Par sa simplicité So-soft permet ainsi à des courtiers, qui n'oseraient pas ou n'auraient pas le temps, de compléter leurs activités en proposant de la santé.

Une solution totalement gratuite pour les courtiers

Et quels sont les principaux atouts de votre plateforme ?

Vaste question... car ils sont nombreux ! **Alors le premier atout et non des moindres : So-soft est accessible gratuitement !**

De plus avec So-soft, la Santé comparée est rapide, performante et apportée avec un haut niveau de conseil. Tout cela grâce à plusieurs modes de recherche, des filtres intelligents, un langage commun de comparaison des garanties, une interface simple.

So-soft facilite, par la digitalisation, un certain nombre d'actions : génération et envoi par e-mail des fiches IPID et de la fiche d'information et conseil pour un devoir de conseil conforme aux obligations DDA, personnalisation automatique de la lettre d'accompagnement avec les informations et le logo du cabinet, etc.

Concernant la rémunération du courtier, celui-ci a la possibilité de moduler directement dans la plateforme son niveau de commission par assureur.

J'ajoute enfin que pour des cabinets souhaitant aller plus loin dans le pilotage de leur activité Santé et de leur relation client, nous allons très prochainement proposer la possibilité de brancher So-soft avec les CRM des courtiers.

Si un courtier souhaite bénéficier de So-soft... comment faire ?

Très simple : 4 informations et 30 secondes pour créer un compte : nom, prénom, n°ORIAS, e-mail sur app.so-soft.fr/inscription ! C'est tout ! De plus, So-soft est accessible gratuitement, avec un nombre illimité d'études comparatives, sans limite de durée et sans engagement.

Un espace client personnalisé

Et le client final dans tout ça ?

En plus de bénéficier des conseils de son courtier ou conseiller en assurance, le client est complètement au cœur du processus d'achat. So-soft intègre en effet un espace client, aux couleurs du cabinet, dans lequel le courtier peut l'inviter à saisir lui-même les informations essentielles (assuré et ayants droit), à retrouver les principales études comparatives réalisées et des synthèses claires facilitant sa compréhension, à finaliser les étapes de souscription ou encore accéder à des modèles de lettre de résiliation... En résumé, le meilleur de la relation client digitale !



The screenshot shows a web form titled 'Comparo' with the subtitle 'Sélection de la solution détenue par le client'. The form contains several input fields and a search button. The fields are: 'Compagnie d'assurance *' with a dropdown menu showing 'Mutuelle Bleue'; 'Solution détenue par le client*' with a dropdown menu showing 'Mutuelle Bleue Pack Bleu Pro 10...'; a text input for 'Nb. minimum de solutions à trouver *' with the value '25'; a text input for 'Budget mensuel maximum *' with the value '140' and a Euro symbol; and a radio button selection for 'Quel est le plus important à maintenir ?' with 'Le budget' selected and 'Les garanties' unselected. A green button labeled 'Lancer la recherche' is at the bottom.

Quelles ont été les réactions des courtiers que vous avez rencontrés aux Journées du Courtage ?

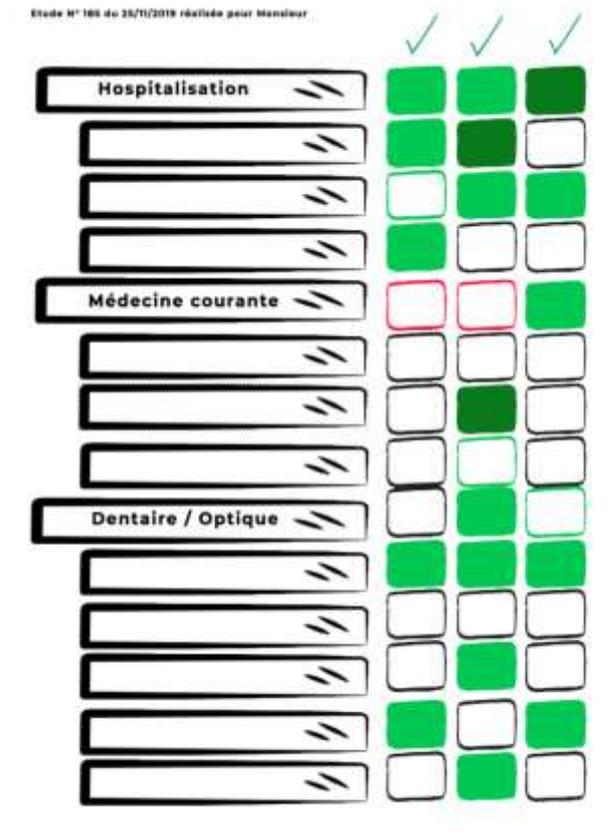
Très positives ! Un point qui a particulièrement retenu leur attention : la possibilité de continuer de travailler avec leurs fournisseurs habituels, en utilisant leurs codes directement dans la plateforme So-soft ! Ils ont également été très réceptifs à la possibilité de visualiser des centaines de contrats supplémentaires du marché, sans être codé auprès de la compagnie, et ainsi confronter le contrat de leur client à toujours plus de solutions de substitution. Enfin, nombre d'entre eux ont été « bluffés » par les démonstrations de l'outil et ont immédiatement perçu le gain de temps prodigieux et d'efficacité que peut leur apporter So-soft.

Une solution qui intéresse directement les assureurs et mutuelles partenaires

Côté assureurs ou mutuelles, que proposez-vous ?

So-soft leur fournit une visibilité de premier plan et leur permet d'étendre rapidement leurs réseaux de distribution. De plus, So-Soft apporte des éléments clés pour la compréhension du marché : les datas ! Pour les assureurs et mutuelles partenaires, les datas sur la santé sont aujourd'hui impossibles à obtenir. So-soft donne ainsi au marché du courtage de la santé une transparence et une lisibilité inconnue à ce jour : positionnement des offres en temps réel, parts de marché, dynamique commerciale ! So-soft réinvente le marché du courtage pour les fournisseurs. Aujourd'hui tous les assureurs et mutuelles contactées veulent afficher leurs offres dans So-soft !

So-soft est la première Marketplace, apportant ainsi, pour tous les acteurs, la fluidité et la richesse d'information d'une vraie place de marché.



Combien d'assureurs sont déjà présents dans la plateforme So-soft ?

A l'heure où nous parlons environ une vingtaine. Avec une diversité large des organismes présents et des marques de références du marché de la santé. La plateforme compte ainsi des compagnies d'assurance (SwissLife, Generali, Gan Assurances...), des courtiers grossistes (April, SPVie), des sociétés de courtage (Henner), des mutualistes (Apicil, Harmonie Mutuelle ou Aesio). Leur nombre croît jour après jour et nous avons pour ambition de référencer la majorité du marché.

Un modèle économique original

Martin, à présent une question peut-être un peu tabou, mais quel est le modèle économique de So-soft ?

Pas du tout, au contraire, il est essentiel pour nous d'être parfaitement transparents sur ce point. Le modèle économique de So-soft repose sur une version essentiellement gratuite pour les courtiers mais payante par les fournisseurs. Ce qui confère à So-soft une opportunité unique de s'imposer comme la principale place de marché santé et indépendante en France.

Le 1^{er} décembre 2020 entrera en vigueur le décret sur la résiliation infra-annuelle des contrats de complémentaires santé. Qu'en pensez-vous ?

Rappelons tout d'abord qu'il fixe le droit à la résiliation à tout moment, après un an de souscription, en transmettant la demande au nouvel assureur qui se chargera de sa résiliation auprès du précédent. **Ce décret constitue une évolution attendue depuis longtemps par les consommateurs et des opportunités de business importantes pour les courtiers.** So-soft, dans ce contexte, constitue un formidable accélérateur de vente et de conseil, pour tout courtier souhaitant renforcer ou défendre son portefeuille ou encore lancer son activité en Santé.

Notre échange arrive à sa fin, souhaitez-vous ajouter quelque chose ?

Oui, je souhaite préciser que j'ai créé So-soft avec pour objectif de faire économiser, pour une seule étude, plus de 2 heures de comparaison de tarifs et de garanties aux courtiers et professionnels de l'assurance. **Cette innovation majeure en termes de distribution et de conseil, est déjà reconnue et c'est à ce titre que So-soft est en lice pour le concours de l'Insurtech de l'année 2020. So-soft bénéficie en outre du soutien de [Digital Insure](#), expert en assurance emprunteur et en prévoyance, ce qui lui confère une assise forte, propice à son développement actuel et futur.**