



LES DISTRIBUTEURS

COURTIERS

## Insurtech : un comparateur d'offres de santé des TNS voit le jour

SÉBASTIEN ACEDO | 07/01/2020 à 14h07

INSURTECH

ASSURTECH



Quatre courtiers se sont associés pour concevoir un outil de comparaison des offres santé des travailleurs non salariés (TNS) afin de réduire les temps de traitement des intermédiaires. Le pari de So-Soft est audacieux : faire économiser près de 2 heures de comparaison de tarifs et de garanties au courtier sur les offres santé des TNS.

C'est en partant de leur propre expérience de courtier que Martin Givelet et trois autres courtiers ont décidé de lancer l'an dernier So-Soft. « *Nous nous sommes rendus compte qu'il était quasiment mission impossible de comparer les tableaux de garanties, les tarifs avec les*

*contrats détenus par nos clients en portefeuille sans toujours proposer les mêmes »*, observe **Martin Givelet, fondateur et directeur commercial et développement de So-Soft**.

La start-up a conçu un outil (**Saas** ou logiciel en tant que service) à destination des courtiers, agents généraux, conseillers en gestion de patrimoine 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**. A l'arrivée, So-Soft promet aux courtiers une vision comparée des tarifs et des garanties par rapport au contrat de leur client « *en cinq minutes* » contre « *l'équivalent de 120 minutes aujourd'hui en traitement manuel* ». « *Dès que l'on s'installe en tant que courtier, l'horizon des solutions s'étend à l'infini. Comment sélectionner un partenaire, maintenir notre tableau de comparaisons à jour, réaliser les tarifications sans perdre un temps fou et risquer de présenter des résultats erronés sont notre lot quotidien* », précise Martin Givelet.

### **Une vingtaine d'assureurs et grossistes comparés**

So-Soft a déjà convaincu une vingtaine d'acteurs du marché d'être référencées dans l'application dont **April, Alptis, Solly Azar, Entoria, Apivia (Macif), Generali, Henner** ou **Gan Eurocourtage** et près de 200 intermédiaires ont rejoint la plateforme trois mois après son lancement. « *La présence des offres dans l'application n'est pas génératrice de rémunération pour So-Soft. Aucune compagnie ne paie un droit pour être présent dans l'application, gage d'indépendance* », rappelle Martin Givelet. Le modèle économique repose sur une logique d'**abonnements mensuels** à quatre niveaux selon le nombre d'études réalisées par an, souscrits par les intermédiaires.

L'entreprise s'est associée à la société informatique **Sleede** pour construire prochainement un outil connectable aux CRM (système de relation client) des intermédiaires. L'insurtech a, en parallèle, développé à destination des partenaires assureurs et grossistes, un **web service (API)** permettant de brancher l'outil sur le tarificateur santé.

L'insurtech, financée sur fonds propres depuis son lancement, entre actuellement dans une nouvelle phase de développement. Elle vient d'initier un tour de table auprès d'investisseurs dans le secteur de l'assurance ou encore d'éditeurs de logiciels.

