



“ La transparence ne peut qu’être bénéfique pour tout le monde ”

... affirme Jehan de Castet, Directeur de COURTANET. Après les versions “Auto” de Bénéfit, son comparateur de tarifs, la société sort une version pro et une version en santé.

La Revue du courtage : En quoi consiste votre nouvelle version pro ?

Jehan de Castet : Nous avons intégré à cette version des fonctionnalités supplémentaires pour que le courtier puisse utiliser le produit à des fins professionnelles. Notre logiciel est plus rapide, plus fiable et surtout l’interfaçage avec les systèmes informatiques des courtiers est désormais inclus. La plupart des éditeurs reconnaissent BENEFIT et l’interface permet l’intégration transparente des offres commerciales avec les back-offices de gestion en évitant les ressaisies inutiles et génératrices d’erreurs. La nouvelle version du logiciel permet aussi de livrer au courtier une étude de marché auto et santé aux couleurs de chaque courtier, non seulement pour soutenir son usage commercial, mais également pour l’aider à respecter les exigences de consultation du marché posées par les nouvelles directives européennes. Depuis son lancement en janvier dernier, plus de 100 cabinets de courtage ont basculé sur cette version.

RdC : Et en santé ?

JdC : En santé, nous lançons aussi la première version pro. Même logique : elle permet aux courtiers de consulter et comparer les extranets “santé” de leaders du marché : Alptis, Swisslife et Solly Azar. Elle est testée depuis plusieurs mois par une quarantaine de cabinets clients de Courtanet et téléchargeable. Notre objectif ensuite est de continuer la couverture fonctionnelle : MRH habitation et MRP pro d’ici fin juin. Mais nous préparons surtout la généralisation de “Bénéfit web” qui permettra à l’internaute prospect de saisir directement sa demande de consultation du marché via le site du courtier lui-même.

RdC : “Bénéfit” entraîne inéluctablement le marché vers plus de transparence des tarifs. Est-ce un frein à l’adhésion des compagnies ?

JdC : Nous sommes dans une phase d’éducation du marché, que ce soit les grands assureurs ou les challengers. Beaucoup reconnaissent désormais que, loin de déstabiliser quiconque, la transparence ne peut être que bénéfique pour tout le monde.

Témoignages de courtiers à l’appui, les tarifs des assureurs ont tendance à se concentrer et les compagnies se positionnent rarement au-delà ou en deçà d’un écart de 20 % par rapport à leurs concurrentes. L’assureur 30 ou 40 % plus cher que la moyenne des tarifs serait immédiatement suspect. Le courtier choisit une compagnie en faisant jouer son risque commercial. Et il est gagnant. L’expérience montre que le courtier utilisateur de “Bénéfit” double son taux de transformation, notamment parce qu’il se différencie, en affichant son offre en temps réel.

• Propos recueillis par Martin Boquien

l’actu courtage

casca.fr