

CONFIDENTIEL

COVERIS FINANCIAL GROUP SAS

Ce projet est pour le moment mené et commandé par Coveris Financial Group SAS mais sera repris par une nouvelle entité que nous allons créer ad-hoc

EXECUTIVE SUMMARY

CREATION D'UN SITE EN MARKET PLACE AVEC ALGORITHME



Temps de lecture : 5 minutes (2 pages)

OBJECTIFS DE NOTRE PROJET :

REVOLUTIONNER LA TRANSFORMATION DIGITALE DU SECTEUR DE L'ASSURANCE ET DE LA FINANCE, FAIRE EVOLUER LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES ET LEGISLATIVES, AUTOMATISER LE DEVOIR DE CONSEIL, TRANSFORMER LE PROCESSUS DE VENTE.

Project Manager : Ziad Khemiri

Tel : 07 64 61 09 89

Ziad.khemiri@coveris-assurance.com

Contexte

Développer un site web de style « Market Place » où des épargnants et/ou assurés vont pouvoir se mettre en relation avec des professionnels (courtiers d’assurance-vie, conseillers en gestion de patrimoine, etc...). L’objectif principal est donc d’automatiser complètement le devoir de conseil du professionnel d’assurance et faciliter la rencontre entre internautes et professionnels.

Dans le cadre de la transformation digitale de l’ensemble de l’activité économique française et particulièrement des distributeurs de produits d’assurance et produits financiers (courtiers d’assurance, agents généraux, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements financiers), nous voulons réaliser le développement d’un site web en « Market Place » où nous allons pouvoir mettre en relation des visiteurs avec des professionnels du monde de l’assurance et de la finance. Ce site web devra être couplé à un algorithme capable de dresser le profil d’un épargnant selon des centaines de critères et données précises, prenANT également en compte les contraintes législatives et recommandations données des institutions réglementaires (ACPR, AMF).

Le législateur et la jurisprudence ne se sont pas encore adaptés à ces évolutions numériques et il est difficile aujourd’hui de commercialiser des produits d’assurance-vie via des plateformes tout en dispensant les conseils adéquats aux clients, profanes en matière d’assurance. L’objectif du projet est donc de mettre en place un site internet attractif proposant aux épargnants un conseil automatisé de qualité dans un premier temps et la mise en relation avec des professionnels du secteur de la finance et de l’assurance dans un second temps.

L’activité d’assurance est réglementée par les textes de loi (Code des Assurances, Code Monétaire et Financier, Code du Commerce) et les distributeurs et intermédiaires sont donc légalement soumis à une obligation d’information et de conseil. La plupart des institutions financières et assurancielles hésitent à se lancer dans l’aventure de la commercialisation de produits d’épargne à distance, en raison de la crainte de réclamations introduites par les clients sur le fondement du manquement à l’obligation de conseil du professionnel en cas de perte en capital dû aux placement réalisés sur les marchés financiers ou en cas de sinistre non pris en charge. Ces craintes sclérosent fortement la transformation digitale du secteur de l’assurance et de la finance et empêchent le secteur de se développer de libérer son énorme potentiel.

Or, nous pensons nous au contraire que l’automatisation du processus de souscription n’est en rien paradoxal avec l’obtention d’un conseil de qualité. Il est tout à fait possible de prodiguer les conseils adéquats et précis aux futurs épargnants en intégrant un algorithme puissant capable de traiter des quantités de données et de les croiser afin d’orienter le client vers une solution d’épargne au meilleur de ses intérêts, grâce notamment à un système de « scoring ». L’algorithme que nous allons développer sera même plus performant qu’un conseil prodigué par un professionnel en face en face.



Nous pensons qu'un algorithme adapté et un contenu textuel et visuel de qualité pourraient largement remplacer le conseil en « face to face », en prenant en compte simultanément des dizaines de paramètres et données qui seront croisés. En effet, un professionnel, comme tout homme, n'est pas exempt d'erreurs de jugement et d'appréciation et donc d'une réclamation ultérieure d'un client cas de manquement à son obligation de conseil.

La monétisation de notre site internet sera réalisée grâce à un abonnement payé par les professionnels souhaitant entrer en contact avec des prospects qualifiés. Nous mettrons également en place de nombreuses options payantes afin d'inciter les professionnels à augmenter le montant de leur panier. Plus nous aurons de visiteurs grâce aux différentes techniques de SEO et de SEM, plus les professionnels seront attirés et décideront de payer pour le service que nous offrons.

Afin de mener à bien ce projet, nous avons besoin de mentors et de financements. Nous pensons en effet que l'aide de professionnels en création d'entreprise et capital-risqueurs pourront nous permettre de réaliser rapidement ce que personne n'a réalisé pour le moment. Nous voulons bouleverser la donne en matière de distribution de produits d'épargne et d'assurance et permettre notre pays et le secteur assurantiel & financier de vaincre la sclérose qui empêche une réelle transformation digitale sur laquelle nous avons cumulé beaucoup de retard en raison des nombreuses contraintes législatives. Les contraintes législatives n'empêchent absolument pas l'évolution numérique. Elle nécessite seulement une adaptation.

Nous souhaitons donc obtenir un RDV rapidement afin que nous puissions vous présenter notre projet plus en détail.