




## UTWIN se lance sur le marché de la complémentaire santé

UTWIN, spécialisé dans l'assurance emprunteur, se diversifie en assurance santé, avec 4 offres, personnalisables, à travers le choix d'une quarantaine de combinaisons de garanties. Cette nouvelle gamme d'assurance Santé, adaptée à tous les profils, et plus particulièrement aux séniors et aux TNS, a été coconçue avec des partenaires assureurs spécialistes en assurance Santé : Prévoir, Miltis et Malakoff Humanis, pour apporter des garanties protectrices et équilibrées tarifairement.

Pour le lancement, 3 offres responsables et 1 offre  non responsable, avec un large choix de formules, sont disponibles pour permettre personnalisation maximale :

- Une offre avec deux modules de garanties ajustables, pouvant être personnalisés à la hausse ou à la baisse, au plus près des besoins réels des assurés. Cette offre inclut des prestations confort ainsi qu'un accès à des services comme la téléconsultation et le réseau de soins KALIXIA.

- Une offre de couverture santé non responsable, flexible et adaptée au budget de chacun, qui valorise la fidélité. Elle propose un niveau de couverture pour l'hospitalisation seule, des formules «Essentiel» pour un budget allégé tout en répondant aux besoins prioritaires, et des formules «Confort» plus complètes avec un reste à charge réduit.

- Deux offres santé flexibles avec des formules renforcées et une option «Eco» qui couvre les besoins essentiels tout en respectant le budget de chacun.

Ces offres seront évolutives. Elles s'adapteront en permanence en fonction des retours des courtiers, des évolutions du marché ainsi que du retour des assurés.

UBOX Santé, le simulateur-comparateur pensé pour faciliter le travail des courtiers et renforcer leur devoir de conseil.

Martin VANCOSTENOBLE, Président de UTWIN déclare : «Le marché de la Santé est à un moment de rupture : la population vieillit et l'Etat, qui manque d'argent, se désengage. De ce fait, les prix des complémentaires santé augmentent en permanence. Pour de plus en plus de Français l'assurance Santé pèse lourd dans le budget pour des garanties souvent mal adaptées aux besoins de ceux qui souscrivent, faute d'avoir pu disposer de conseils éclairés. Nous souhaitons redonner du sens à la complémentaire santé, en sensibilisant nos clients et en les aidant à se réappropriier leur budget santé.»

Il ajoute : «Notre ambition est de décliner ce qui a fait le succès de nos offres Emprunteur, à savoir des produits performants, une gestion de qualité et des outils digitaux innovants. Cette diversification en assurance Santé fait sens ; nous l'avons envisagée parce que notre maîtrise de l'assurance Emprunteur est telle qu'elle nous permet maintenant d'aller vers d'autres marchés. »

UTWIN souhaite mieux répondre aux besoins des clients en changeant les pratiques du



marché et sur la façon de distribuer la complémentaire santé «Chaque client a un budget et des besoins de santé, différents selon son âge et sa situation familiale. Notre rôle est de l'accompagner pour obtenir le bon mix entre son budget et ses besoins réels. Ce qui nécessite d'orienter les clients pour qu'ils fassent les choix les plus pertinents selon leur profil. », précise Martin VANCOSTENOBLE.

Au lancement, 4 offres disponibles avec près de 40 combinaisons.

UTWIN a la volonté de s'inscrire dans une démarche innovante avec un axe différent de celui de ses concurrents avec pour objectif de promouvoir un système d'assurance vertueux et durable.

UTWIN souhaite accompagner ses courtiers partenaires dans la démarche de vente en sécurisant le devoir de conseil.

UBOX Santé, le simulateur-comparateur en assurance Santé, permet d'obtenir une grande finesse dans le recueil des besoins du client, ce qui permettra finalement de réaliser les meilleurs arbitrages et de donner le meilleur conseil aux clients selon leurs besoins réels.

Une analyse prédictive, développée en interne, a été intégrée dans les outils de vente pour identifier la meilleure proposition de contrat santé pour l'assuré, par rapport à son profil et à son budget.

Après avoir renseigné quelques données tarifantes, le courtier disposera des 4 propositions les plus pertinentes adaptées aux besoins réels du client. Il pourra ensuite ajuster le budget et les niveaux de garanties.

Des choix d'options à pondérer parmi 10 postes.

Le devoir de conseil s'articule autour de 10 postes de soin. Le courtier pourra très facilement comparer les propositions et les affiner en fonction des choix de son client.

Il s'agit des postes suivants :

Dépassements d'honoraires en hospitalisation, Chambre particulière en hospitalisation, Soins courants et dentaires en DPTAM (Dispositif de pratique tarifaire maîtrisée), Soins courants et dentaires non DPTAM, Médicaments, Dentaire, Orthodontie, Optique, Auditif, Médecines naturelles.

Virginie Vial, Directrice Marketing & Communication, explique : «En renforçant ou diminuant les différents postes, nos courtiers pourrons moduler facilement les garanties selon les besoins des clients. Par exemple, un client qui change peu souvent de lunettes ou préfère opter pour des montures plus simples a tout intérêt à avoir une garantie optique plus faible, et à renforcer un poste qu'il utilisera davantage. S'il a des enfants, entre 10 et 15 ans, il sera pertinent de renforcer par exemple l'orthodontie. A contrario, pour un client plus âgé, c'est le poste ♦Auditif qu'il conviendra de renforcer. Cette modularité est rendue possible grâce à UBOX Santé, développée et conçue pour accompagner intuitivement nos partenaires dans la sélection des offres. »

Elle poursuit : «Certaines de nos offres intègrent des bonus fidélité au bout d'un an, faisant en sorte que les garanties s'améliorent de manière sensible.»



La gestion est confiée à Génération, acteur référent du marché pour sa qualité de gestion.

Génération est un partenaire qui comprend l'enjeu d'une gestion fiable et performante pour assurer la satisfaction et la fidélisation des clients des courtiers de UTWIN.

La qualité de gestion est essentielle et constitue la clé du succès pour piloter habilement la revalorisation et finalement, permettre au client de payer moins cher.

« Lorsque la qualité de gestion fait défaut, les clients résilient. Or, la clé pour avoir de bons tarifs est d'avoir des clients fidèles. Là encore, il n'était pas question de rechercher un prestataire qui casse les prix, mais de recourir aux services d'un acteur reconnu sur le marché avec une gestion en France, comme chez UTWIN où 100% de nos collaborateurs sont en France », précise Martin VANCOSTENOBLE.

UTWIN entend établir des collaborations soigneusement choisies avec les courtiers.

La mise en place d'une nouvelle philosophie de vente repose sur la collaboration avec des courtiers partageant cette vision, favorisant ainsi une approche plus éthique et vertueuse de l'assurance Santé.

L'objectif est de rester vigilant quant à la manière dont les offres Santé sont distribuées, afin d'éviter des résultats négatifs et de limiter le risque de revalorisations importantes pour les assurés. UTWIN souhaite favoriser la création d'une relation de confiance durable et bénéfique pour tous.

« L'objectif recherché est de piloter de façon prudente le démarrage de la production pour limiter au mieux des taux de revalorisation trop élevés, comme le font certains. Il est préférable de commencer avec des volumes de vente plus modestes, mais de savoir maintenir nos engagements et de contribuer à l'évolution des pratiques sur le marché », poursuit Martin Vancostenoble.

Martin Vancostenoble conclut : « Le marché de l'assurance Santé est un secteur prometteur qui est destiné à évoluer et à s'assainir dans les années à venir. Nous aspirons à être un acteur clé de cette transformation positive. »

À propos de UTWIN

UTWIN est une société de services fondée en 2015, experte en assurance de Personnes qui conçoit, gère et distribue des solutions en assurance Emprunteur et Santé.

Tournée vers l'innovation permanente pour accroître la performance commerciale de ses partenaires, UTWIN est multirécompensée et reconnue depuis sa création : label Fintech Innovation (valorisation du modèle digital de UTWIN), lauréat Argus d'Or (innovation digitale pour UBOX Emprunteur), label d'Excellence des Dossiers de l'Épargne (labellisée chaque année depuis 2019) et Élu Service Client de l'Année 2024\* (valorisation de la Relation Client 100% internalisée et 100% basée en France).

Précurseur de l'assurance Emprunteur 100% digital, réinventeur de l'assurance Santé, UTWIN est reconnue par plus de 4 000 courtiers et partenaires pour sa capacité à innover et pour sa qualité de service.



Chaque jour, 75 collaborateurs réinventent le futur de l'assurance de Personnes.

\*Étude BVA – Viséo CI – Plus d'infos sur [escda.fr](http://escda.fr)

