

UTWIN S’AFFIRME COMME UN ACTEUR EN MOUVEMENT AUX JOURNÉES DU COURTAGE 2025

À quelques jours de la 24^e édition des Journées du Courtage, UTWIN, spécialiste de l’assurance de personnes, entame la rentrée avec des ambitions claires : consolider sa compétitivité, accélérer sa croissance, renforcer la proximité de son équipe commerciale et accompagner ses partenaires sur le long terme. Un cap qui répond aux grands défis que connaît le secteur assurantiel, tout en conservant l’ADN de l’entreprise lyonnaise : rendre l’assurance plus accessible, plus simple et plus durable.

Complémentaires santé : les enjeux d’un secteur en mutation

Le marché de la complémentaire santé se trouve aujourd’hui à la croisée des chemins. D’un côté, les assurés expriment un **besoin croissant d’accès à des soins de qualité**, dans un contexte de **revenus sous tension et de dépenses de santé en constante augmentation**, notamment pour les **seniors** qui représentent déjà **plus de 21 % de la population***. De l’autre, les assureurs doivent composer avec un **cadre réglementaire strict**, en particulier celui du contrat responsable, qui encadre les garanties, limite les dépassements d’honoraires et impose une fiscalité différenciée.

Dans ce contexte, la soutenabilité économique des acteurs est un enjeu central. Les organismes de complémentaires santé doivent concilier **l’équilibre financier des contrats avec la capacité à répondre à des besoins de soins plus complexes et personnalisés**, liés au vieillissement de la population et à la montée des pathologies chroniques.

« La transformation de notre secteur passe par la simplification et la personnalisation des parcours de souscription. Notre ambition est claire : proposer des solutions rapides, transparentes et adaptées à chaque profil, afin que chaque assuré bénéficie d’une couverture juste et en phase avec ses besoins réels. », déclare Martin Vancostenoble, cofondateur et Président de UTWIN.

Élargir la gamme santé avec des partenariats d’expertise

La diversification constitue aujourd’hui l’un des piliers majeurs de la stratégie de UTWIN. En 2024, l’entreprise a en effet fait le choix d’**élargir son positionnement pour faire de la santé son second marché d’expertise**, aux côtés de l’assurance emprunteur. Une orientation ambitieuse qui répond à un double enjeu : anticiper l’évolution des besoins des assurés tout en offrant aux courtiers des solutions différenciantes et compétitives.

Également l'ambition de changer les pratiques du marché, de proposer une nouvelle façon de distribuer la complémentaire santé, dans un marché en pleine transformation.

UTWIN confirme sa capacité d'innovation en lançant des **produits non-responsables**, qui représentent aujourd'hui **près de 68% des contrats souscrits****. Un chiffre révélateur d'un marché en mutation, où les assurés recherchent davantage de flexibilité et d'accessibilité.

Fidèle à sa philosophie de rendre l'assurance plus accessible, cette orientation se traduit également par le **développement de partenariats pertinents avec des réseaux de soins** tels que **SANTÉCLAIR et KALIXIA : 63 % des devis réalisés concernent des contrats intégrant un réseau de soins**, preuve en est de l'adéquation des solutions UTWIN avec les attentes des courtiers codés en santé et de leurs clients, notamment les seniors et les travailleurs non-salariés, qui cherchent à mieux maîtriser leur budget santé et un accès aux soins facilité.

Continuer d'innover sur l'assurance emprunteur, son expertise d'origine

Depuis sa création, UTWIN a bâti sa notoriété et son expertise sur l'assurance emprunteur, en proposant des **solutions à la fois simples, compétitives et parfaitement adaptées aux réalités des emprunteurs**. Son **agilité tarifaire** et sa capacité à **piloter ses propres gammes de produits**, lui permettent de rester en phase avec le marché, de façon très réactive et de répondre à la diversité des projets des emprunteurs. L'objectif ? Permettre à chacun d'entre eux – qu'il soit cadre et non cadre, employé de bureau, fumeur, risque aggravé de santé, sportif, professionnel, investisseur... **d'accéder à une couverture claire, équitable et avantageuse**.

L'innovation produit est au cœur de l'ADN de UTWIN, qui travaille étroitement avec ses partenaires assureurs et réassureurs pour élargir constamment les conditions d'éligibilité et offrir à ses clients des contrats toujours plus accessibles.

Dans cette dynamique, UTWIN accélère la distribution de ses solutions en s'appuyant sur des relations partenaires solides et durables, afin de co-construire des offres toujours plus adaptées. Cette rentrée marque une nouvelle étape avec le lancement de plusieurs solutions, dont une **offre inédite et innovante, développée avec l'assureur MILTIS**, spécialement conçue pour répondre aux besoins des couples et des emprunteurs de moins de 45 ans.

Dans le cadre de la **stratégie de développement Grands Comptes** qu'elle a amorcée, UTWIN établit également des partenariats avec des acteurs solides tels qu' AREAS Assurances.

De **nouvelles solutions basées sur l'IA** ont été déployées afin d'optimiser les process et renforcer la productivité. Deux expérimentations, en mode "POC", sont actuellement menées avec des partenaires spécialistes de l'intelligence artificielle, centrées sur la lecture automatique de documents en gestion et en sinistre. Leur objectif : **améliorer l'efficacité opérationnelle et la qualité de service auprès des courtiers et des clients**.

Proximité et accompagnement : le terrain au centre du développement

En complément de sa stratégie de diversification, UTWIN intensifie sa présence sur le terrain pour renforcer l'accompagnement de ses partenaires distributeurs. Déjà fort d'un réseau de **plus de 4 000 partenaires**, l'entreprise déploie de nouvelles initiatives concrètes : une **équipe commerciale renforcée et présente au plus près des courtiers**. Ces derniers ont désormais à disposition un **Espace Partenaire repensé** pour simplifier leur quotidien et des services de gestion accessibles en direct, afin de faciliter la concrétisation des dossiers et de répondre avec réactivité aux besoins du terrain.

La **nomination de Kenji TANAKA au poste de Directeur du développement incarne cette nouvelle dynamique**. Sa mission : intensifier la relation avec les courtiers, animer une équipe commerciale à taille humaine et ancrer durablement UTWIN dans une logique de performance, de proximité et de différenciation. Car l'ADN de l'entreprise reste clair : bâtir avec les courtiers de véritables partenariats – et non de simples relations distributeurs – fondés sur la confiance, l'efficacité, la simplicité et des relations pérennes.

* Insee - Bilan démographique 2024

** Chiffres internes UTWIN

Contact presse

See it first - Joséphine ADJAGBENON

Tél : 06 32 30 85 66

Mail : josephine@seeitfirst.fr

À propos de UTWIN

Fondée à Lyon en 2015, UTWIN est une société de services spécialisée en assurance de Personnes qui conçoit, gère et distribue des solutions en assurance Emprunteur et Santé. Précurseur de l'assurance Emprunteur 100 % digitale et acteur clé de la transformation de l'assurance Santé, l'entreprise place depuis sa création, l'innovation au cœur de son modèle pour amplifier la performance commerciale de ses partenaires et offrir à ses clients des solutions à la fois intuitives et accessibles.

Reconnue comme résolument disruptive, UTWIN a reçu de nombreuses distinctions : label Fintech Innovation, lauréat Argus d'Or (innovation digitale pour UBOX Emprunteur), label d'Excellence des Dossiers de l'Épargne et Élu Service Client de l'année en 2024.

UTWIN, qui compte 80 000 assurés, s'appuie sur un réseau de plus de 4 000 courtiers et partenaires, ainsi que sur l'expertise de 75 collaborateurs engagés qui réinventent chaque jour le futur de l'assurance de Personnes.

Pour en savoir plus : www.utwin.fr