

Karéo : quand les assureurs se lancent dans la vente VN et VO...

jeudi, 15 juin 2017

Aviva France, Generali France, Thélem assurances et Sogessur, 4 membres du GIE Karéo, annoncent le lancement d'une "plateforme de rééquipement automobile" dont l'ambition est d'accompagner l'assuré sinistré en perte totale du véhicule vers un rapide retour à la mobilité en lui facilitant l'accès à des VN et VO sélectionnés et garantis ! Le potentiel est séduisant : 450 000 véhicules détruits à remplacer par an !



Il sera bientôt venu le temps où l'on ne saura plus vraiment qui est spécialiste de quoi, tant tout le monde veut faire le métier de tout le monde : entre les opérateurs de téléphonie qui se lancent dans la banque, les banques qui jouent aux assureurs -quand ce ne sont pas les constructeurs qui, eux aussi, se positionnent sur ce créneau-, il fallait bien un jour que lesdits assureurs -qui, eux, jouent déjà aux banquiers- ripostent aux constructeurs... Et ils viennent de le faire d'une étonnante manière.

Aviva, Generali, Sogessur et Thélem assurances, tous quatre membres du GIE Karéo, annoncent en effet s'être associés afin de proposer un service innovant : une plateforme de rééquipement automobile s'adressant à leurs assurés ayant eu sinistre en perte totale (véhicule économiquement irréparable ou vol). Un créneau qui s'avère loin d'être une niche, les 4 assureurs précisant en effet que, sur les 9 millions de sinistres recensés en 2016, quelque 450 000 l'avaient été en perte totale. Soit 8% du marché VO ou plus de 20% du marché VN...

VN ou VO garantis... et même assurés !

Le dispositif entend permettre, «à travers un dispositif intégré et multicanal d'accompagner et d'accélérer le retour à la mobilité de l'assuré», selon le communiqué émis par les membres de Karéo. Il comprend ainsi l'assistance d'un conseiller auto (joignable par téléphone et messagerie), l'accès à des offres de VN ou VO sélectionnés et garantis, ou encore des outils de recherche de véhicule selon les usages ou sur des critères plus classiques. Charité bien ordonnée : le conseiller auto pourra également transmettre une estimation du tarif de l'assurance pour la perle rare trouvée pas l'assuré...

Ce service, présenté comme une «*véritable conciergerie*» par les partenaires, sera progressivement déployé sur tout le territoire entre juin et septembre de cette année, et accessible 6 jours sur 7 24h/24 via la plateforme de téléconseillers.

Une position idéale

Ce service pourrait bien s'avérer une arme importante pour ces quatre assureurs et pourrait bien faire école, car il cible un marché potentiel de 450 000 unités par an ! De fait, les assureurs se placent en effet dès l'origine même du besoin de remplacement d'un véhicule, puisque le service est directement intégré dans la gestion du sinistre de leurs assurés. Les compagnies et mutuelles sont de fait les premières à pouvoir proposer une solution de mobilité aux automobilistes tout juste sinistrés. Un «temps d'avance» par rapport à la concurrence, que les assureurs entendent bien mettre à profit pour fidéliser -et r(é)assurer- les automobilistes sinistrés en perte totale du véhicule...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite