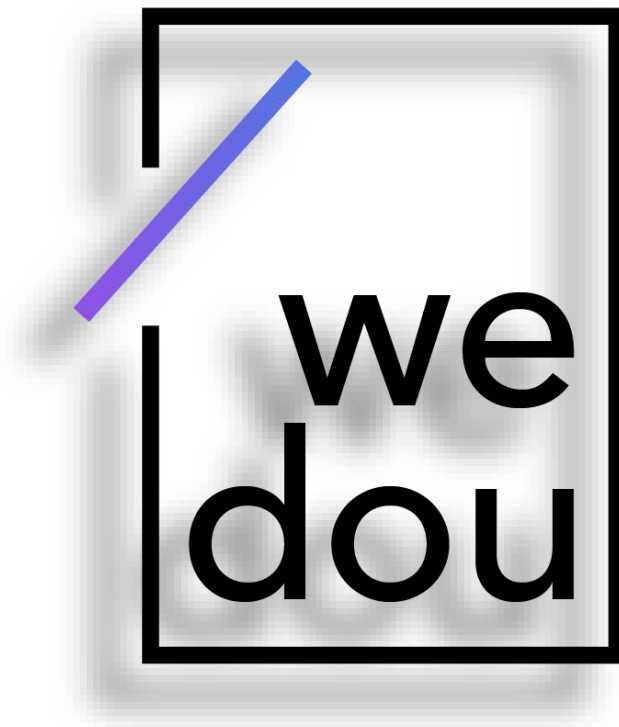


DOSSIER DE PRESSE



wedou.fr

Paris le 25 août 2018



Table des matières

1° L'histoire de Wedou	3
2° L'assurance de personnes avec Wedou	5
3° L'assurance emprunteur avec Wedou	7
4° Wedou : Digital by Design	8
5° L'écosystème de Wedou	9
6° Les valeurs de Wedou	10
7° Les ambitions de Wedou	10
8° L'équipe Wedou	11
9° Les prises de parole de Wedou	12
10° Liens utiles	15



1° L'histoire de Wedou

Wedou a été créé par 6 copains, tous issus de grands groupes d'assurance ou du secteur bancaire. A des degrés divers, ils ont tous été confrontés au **choc du digital 2.0** qui oblige les entreprises à se transformer. Les majors de la banque et de l'assurance ont beaucoup de difficultés à mettre en œuvre et réussir leur **transformation digitale**. Elles ne parviennent pas à s'adapter pour réduire l'immense **décalage entre leurs pratiques** et l'évolution radicale des **attentes des consommateurs**.

Face aux difficultés rencontrées par les sociétés financières pour mener à bien leurs projets de transformation et forts de leur expérience, les fondateurs de Wedou ont dans un premier temps travaillé plusieurs mois pour développer de **nouvelles méthodologies de transformation digitale** et aider les grandes entreprises à accélérer leur numérisation. Le *credo* premier de cette démarche innovante de conseil était de développer la capacité des entreprises à identifier les leviers les plus puissants de leur digitalisation et à se focaliser efficacement sur eux.

Pour apporter également les moyens de la mise en œuvre, l'équipe Wedou a prospecté dans toute l'Europe pour constituer un réseau de briques élémentaires applicatives ; pour réunir les meilleurs développeurs et experts ainsi que les gestionnaires et prestataires les plus en pointe. L'équipe a constitué un **écosystème partenarial puissant et agile** qui lui permet d'apporter la réponse digitale la plus pertinente aux besoins des entreprises financières en transformation. « *Nous sommes allés chercher les expertises là où elles se trouvent, à présent il ne reste qu'à assembler les briques applicatives ou opérationnelles grâce à la souplesse apportée par le digital* ».



Dès lors il n'y avait plus qu'à confirmer la puissance du modèle ; *« La tentation est vite née de démontrer par l'exemple la pertinence de notre approche et de la valider pour nous »*. Il restait alors à choisir le secteur et le produit. Le secteur de l'assurance s'est imposé car son développement sur la base de l'obligation de s'assurer et de produits définis par la loi laissait de belles perspectives à ceux qui veulent innover en plaçant le client au centre de la conception de leur offre et de leurs processus.

L'équipe Wedou a donc décidé de créer un modèle d'assurance en partant de la feuille blanche, en s'affranchissant de toutes les pesanteurs que les entreprises d'assurance se sont forgées au fil du temps. Innover sans aucune contrainte technique ou culturelle, tirer tout le parti de cette liberté pour **placer le client au centre de tout et l'écouter pour répondre à ses besoins, améliorer son expérience et la rendre agréable.**

Sur ce modèle, il s'agit bien de **réinventer l'assurance** : *« rester concentré sur les besoins essentiels des assurés et répondre à leurs vraies attentes. Et ce, toujours au juste prix en s'appuyant sur les immenses possibilités et la puissance offertes par les nouvelles technologies, »* conclut Patrick Bacchetta, CEO de Wedou.

L'équipe Wedou en était là lorsque la **Loi Bourquin** a beaucoup fait parler d'elle grâce au recours des banques devant le Conseil Constitutionnel : l'assurance emprunteur, c'était ça le premier produit de Wedou ! *« Un oligopole hors concurrence, des tarifs délirants, des procédés de souscription et de transfert volontairement complexifiés que seule l'intelligence artificielle peut démêler et un immense service à apporter à 12 millions d'emprunteurs »* rappelle Jean Veillon l'un des Business Angels de Wedou. *« De fil en aiguille, nous avons convaincu des investisseurs de nous accompagner. Ils nous ont fait confiance et nous ont aidés à renforcer nos ambitions. Et voilà, Wedou était lancé... »*



2° L'assurance de personnes avec Wedou

L'assurance de personnes constitue un terrain de prédilection pour Wedou.

- **L'assurance de la prévoyance** individuelle et la protection financière des familles sont insuffisamment développées. Il n'y a pas en Europe une réponse adéquate aux besoins fondamentaux de prévoyance des acteurs de la nouvelle économie digitale.
- **En France, c'est encore plus grave** : La prévoyance individuelle se résume pour l'essentiel à deux ou trois produits : l'assurance obsèques, la garantie des accidents de la vie (GAV) et l'assurance emprunteur. C'est peu, si l'on songe en plus que ces trois produits sont concentrés entre quelques mains où on retrouve bien sûr les banques.
- **L'assurance emprunteur en France est une aberration concurrentielle** :
 - Les banques concentrent au travers de leurs filiales et d'assureurs partenaires 88 % de la production et 90 % du stock de l'assurance emprunteur.
 - Les cotisations s'élèvent à la somme impressionnante de 9,1 milliards d'euros hors de toute concurrence.
 - Les surcoûts induits par les excès du commissionnement bancaire et l'absence d'efficacité des circuits de gestion sont estimés à 60% de ces 9,1 milliards d'euros (soit 5,46 milliards d'euros), **soit près de 700 € d'économie potentielle par an pour les 8 millions de foyers concernés.**
- **Des consommateurs de plus en plus enclins à faire valoir leurs exigences.**

Les consommateurs ne sont plus disposés à accepter de payer plus pour financer le manque d'efficacité ou l'abus de position. Ils veulent aussi que leur expérience de consommation soit plaisante. Lorsqu'ils connaissent leurs droits au changement d'assurance, les Français **sont 8 sur 10 à déclarer vouloir changer d'assurance** selon un sondage de mars 2018¹

¹ https://www.lesechos.fr/04/04/2018/lesechos.fr/0301520544029_assurance-emprunteur---8-francais-sur-10-prets-a-faire-jouer-la-concurrence.htm#formulaire_enrichi::bouton_linkedin_inscription_article

- **Des lois plus protectrices mais peu utilisées**

Les dernières protections juridiques qui plaçaient l'assurance hors des réalités concurrentielles tombent. Depuis 2010 avec la loi Lagarde, puis les lois Hamon et Bourquin, le changement d'assureur est grandement facilité et d'un point de vue strictement juridique, la libre concurrence a été rétablie.

Les tarifs des contrats proposés par les banques ont amorcé une baisse mais elle demeure insuffisante ; le taux de concentration de l'assurance emprunteur entre les mains des banques reste quant à lui inchangé.

- **Comment expliquer ce phénomène compte tenu de l'importance de l'enjeu financier pour les emprunteurs ?**

- D'abord, parce que les nouveaux droits apportés par la loi Bourquin sont mal connus des emprunteurs. 60% des Français (**45 % pour les moins de 35 ans**) savent qu'ils peuvent désormais changer d'assurance de prêt immobilier, mais seuls 22% d'entre eux en connaissent les conditions exactes².
- Ensuite, le lobby bancaire s'efforce de propager et de maintenir les rumeurs les plus infondées sur les risques d'un changement d'assurance alors que la loi Bourquin sécurise parfaitement l'opération.
- Enfin, les banques organisent l'inertie en complexifiant les difficultés pratiques des transferts et en les instruisant avec une bonne foi relative. Les contraintes fixées par la banque - auprès de laquelle le crédit immobilier est contracté - constituent le premier obstacle au changement d'assureur pour 46% des Français³.

² Sondage OpinionWay "Les Français et l'assurance emprunteur" auprès d'un échantillon de 1068 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans du 3^e mai au 1^{er} juin 2018.

³ Cf. ci-dessus. https://directassurance.cdn.axa-contento-118412.eu/directassurance%2F005c9be8-a58f-49f1-a388-64bd08ff4352_cp+opinionway+direct+assurance+e%CC%81tude+vf+4+juillet.pdf



3° L'assurance emprunteur avec Wedou

L'assurance emprunteur est une composante première de la prévoyance. Wedou a conçu un produit avec un concept marketing simple, puissant, digital et innovant sur un marché de 9,1 milliards d'euros en France qui touche 12 millions d'emprunteurs.

Un concept simple :

Diviser par deux le prix des assurances de prêt déjà souscrites dans le cadre d'une offre bancaire. Pour sécuriser le lancement de Wedou et mieux maîtriser le risque, l'offre est soumise à des conditions d'âge (18-42 ans), de montant restant à rembourser (moins de 500 000 €) et d'ancienneté du prêt (moins de 6 ans). Ces conditions vont progressivement être assouplies pour offrir une solution à davantage d'emprunteurs.

100% digital :

« Wedou emprunteur » est le premier contrat de substitution d'assurance emprunteur entièrement digital. Les processus de sélection, de souscription et de substitution sont immédiats, en ligne et automatisés. L'intelligence artificielle a rendu possible une **acceptation instantanée sans formalités médicales**. En plus de réduire sensiblement les coûts de gestion, cette solution entièrement digitale permet d'améliorer radicalement l'expérience client.

Innovant :

Wedou a reçu le **Prix de l'innovation Profideo**. Spécialiste de l'analyse de produits et services bancaires et d'assurance depuis plus de 30 ans.

<https://www.wedou.fr/blog/wedou-recoit-le-trophee-de-linnovation>

Un objectif clair

« **Redonner du pouvoir d'achat aux Français** » en conservant les mêmes garanties ou en les renforçant toutes les fois où les garanties du contrat bancaire initial sont insuffisantes.

Un accueil très positif

Sur Internet et les réseaux sociaux : 125 000 vues spontanées, 10 000 visiteurs uniques, 460 prospects qualifiés, ...le premier mois alors que le produit n'a été lancé qu'en juin 2018.



4° Wedou : Digital by Design.

- La « **robotic process administration** » couvre l'ensemble de l'activité.
 - L'Intelligence Artificielle prend en charge la personnalisation de l'offre :
 - Evaluation des données client,
 - Mise en équivalence,
 - Tarification,
 - Acceptation,
 - La gestion est intégralement numérique et automatisée :
 - Editions des documents en ligne
 - Signature en ligne
 - Transfert et résiliation
- **Commercial et marketing exclusivement Web.**
 - Les messageries des réseaux sociaux sont tenues par des bots conversationnels qui permettent la Tarification et Souscription «on the chat » et un «friendly push marketing» ;
 - Le site Web propose une aide vocale et un chat en ligne ;
 - La communication est exclusivement digitale faisant appel au soutien communautaire et aux meilleures techniques de marketing digital (Growth Hacking) ;
 - Une expérience utilisateur ultra simplifiée et sans stress.
- **Une entreprise responsable.**
 - Des coûts de gestion divisés par 4,
 - Des coûts de distribution et commerciaux très réduits,
 - 0 papier, des outils légers et un bilan carbone sans équivalent dans l'assurance,
 - Le prix juste et équitable pour un service de haute qualité



5° L'écosystème de Wedou

Wedou rassemble les meilleurs experts, technologies et prestataires.

Wedou réunit dans une approche agile plusieurs « Tech » pour tirer parti du meilleur du digital, inventer de nouvelles formes de gestion et rester mobile.

Hormis les outils digitaux de souscription et de tarification qu'elle détient, Wedou externalise l'essentiel de ses besoins en s'appuyant sur des partenaires choisis pour leur qualité de service et leurs valeurs.

L'architecture numérique de Wedou lui permet de fédérer les meilleurs acteurs européens de Sofia (Bulgarie) à Quimper, et de Tallin (Estonie) à Valence (Espagne), en passant par Amsterdam, Berlin et bien sûr Paris.

Les produits sont conçus en partenariat avec un leader européen de la réassurance avec lequel Wedou a conclu un partenariat à long terme de partage d'expertises.

Wedou est un acteur de l'assurance indépendant qui n'a aucun lien capitalistique avec une banque ou une compagnie d'assurance, ce qui le prive aujourd'hui de tout financement bancaire, mais lui donne une grande liberté pour élaborer ses produits et les tarifer.

Un modèle « Low Price » :

- Des tarifs ultra-compétitifs (prix divisé par 2 pour l'assurance emprunteur) conçus avec un leader de la réassurance ;
- 90 % des coûts sont variables ;
- des coûts de fonctionnement ultra optimisés ;
- des services de gestion entièrement gratuits pour le client.

Un modèle « High Quality » :

- Des garanties renforcées au regard de l'offre initiale,
- Une expérience utilisateur simplifiée (pas d'examen médical, une réponse immédiate, souscription en ligne etc.) ;
- Des prestataires de gestion sélectionnés pour leur haut standard de qualité et d'écoute client.
- Un contrôle permanent de la qualité des intervenants.



6° Les valeurs de Wedou

Wedou c'est aussi une association régie par la Loi du 1^{er} juillet qui **réunit une communauté** partageant ses valeurs :

- Redonner du sens et répondre aux besoins essentiels ;
- Rester simple, clair et compris de tous ;
- Demeurer accessible au plus grand nombre, équitable et au juste prix ;
- Mettre l'innovation au service de l'expérience client et de la réduction des coûts ;
- Concevoir avec la communauté des garanties innovantes pour répondre aux besoins réels ;
- S'entourer d'experts qui partagent nos valeurs et soutiennent ce projet ;
- Réduire et simplifier le circuit de distribution pour garantir l'équité et le juste prix ;
- Prendre part au respect des enjeux climatiques.

7° Les ambitions de Wedou

Le numérique lève les barrières qui protégeaient les monopoles contre les nouveaux entrants et privilégiaient la taille sur l'efficacité. Avec les innovations numériques, le métier et le fonctionnement des assureurs vont se transformer. C'est toute l'industrie de l'assurance qui est bousculée.

Ces innovations obligent plus d'un assureur sur 3 à réfléchir désormais à l'évolution de son modèle économique. D'autant que plus de la moitié de leurs clients combineront canaux physiques et numériques en 2020.

L'urgence est là, l'assurance doit changer et vite ! Le moment est venu de transformer l'assurance et c'est aux nouveaux acteurs de le faire !

« L'objectif de Wedou à l'échelle européenne est de repenser l'assurance de personnes en plaçant le client au centre de toute la conception, d'innover pour répondre aux besoins réels d'assurance toute en gardant son ADN tourné vers une expérience client agréable et 100% digitale ».

Pour soutenir sa communication, s'internationaliser et poursuivre son ambition d'innovation dans l'assurance de personnes, Wedou planche sur sa prochaine levée de fonds sous forme d'ICO (Initial Coin Offering). À suivre



8° L'équipe Wedou

Le Président

- Jean **VEILLON**
Président fondateur de **EFESO Consulting**, Dirigeant d'entreprises et Business Angel.

Les Fondateurs :

- Patrick **BACCHETTA** - CEO - : 25 ans d'expérience en assurance (Athéna, Allianz, Auxia, Malakoff Médéric, Médéric Assistance, CNP Assurances, La Banque Postale Prévoyance) dans des fonctions de Direction et de Direction Générale. Plus de 7 ans d'expérience en conseil stratégique et d'organisation. MBA ESSEC, 3ème cycle de droit des affaires.
- Gergana **GUBEROVA** - CCO - : 7 ans d'expérience en assurance. Expertise en prévoyance, gestion des contrats, compliance, qualité, expérience client et distribution. Master en Sciences Politiques, Paris I Panthéon-Sorbonne.
- Angel Giner **NAVARRO** - CTO - : 27 ans d'expérience en assurance (Allianz, Groupe Malakoff Médéric, La Banque Postale Prévoyance) dans des fonctions de Direction Technique et des risques. Membre qualifié de l'institut des actuaires. Statisticien ISUP, économiste (conservatoire des arts et métiers) et Mastère CNAM économie et gestion de la santé.
- Philippe **RENAULT** - COO - : 32 ans d'expérience à la Direction des SI et la Direction Générale de compagnie d'assurance (Allianz, Athéna, Aviva, BNPP Cardif, MMA, Covéa). Expertise dans le domaine de la stratégie de systèmes d'information et les projets de transformation. MIAGE.
- Pierre **MAUGERY-PONS** - CFO - : 25 d'expérience banque et assurance dans des activités de marché et de conseil. Expertise dans la définition et la mise en place de modèles opérationnels dans les environnements technologiques (finance de marché, gestion d'actifs ...). Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers de Paris, DECF.
- Thibaud **VENAT** : 3 ans d'expérience dans le conseil auprès des Directions Générales dans le secteur de l'assurance. Expertise gestion de projet transformation digitale. Sciences Po Bordeaux.



9° Les prises de parole de Wedou

- **Répondre aux attentes des 12 millions d'emprunteurs** concernés par la loi Bourquin (soit 8 millions d'euros) avec une offre apportant plus d'économies, plus de simplicité et plus de facilité pour résilier leur assurance emprunteur.
- **Faire bouger les lignes d'un secteur d'activité** où la concurrence ne joue pas son rôle, où les banques font tout pour préserver leur manne financière.
- **Pousser les banques à redonner du pouvoir d'achat aux Français :**
<https://bit.ly/2Kz5qhm>
- **Répondre aux fausses informations diffusées par les banques** pour conserver leur manne financière.
Voici quelques exemples :

1. « *Vous allez être moins couvert avec une assurance emprunteur moins chère* »

Il faut savoir que vous ne pouvez pas changer d'assurance emprunteur **si les garanties ne sont pas a minima équivalentes** à celle de votre contrat initial. C'est écrit dans la Loi. De plus, **les banques sont garantes du respect de cette Loi** car ce sont elles qui valident en dernier ressort votre changement d'assurance emprunteur.

Donc, en réalité, vous ne risquez pas d'être moins bien couvert. Bien au contraire, vous pouvez profiter du changement pour **améliorer le niveau de vos garanties**. Les assureurs alternatifs rajoutent souvent des garanties à leur offre pour être encore plus attractifs. **Chez Wedou par exemple, les pathologies dorsales ou psychologique sont prises en charge même si le contrat bancaire les excluait.**

2. « *Résilier un contrat d'assurance de prêt, c'est trop compliqué* »

Avec les différentes lois, le législateur a voulu **simplifier le changement d'assurance emprunteur**. En pratique les banques se montrent très tatillonnes, et vous demandant de :

- Trouver un nouveau contrat d'assurance avec des garanties équivalentes ;
- Transmettre ce contrat à votre banque ;
- Envoyer une demande de substitution d'assurance à votre banque accompagnée de la délégation de bénéficiaire, du certificat d'adhésion et des conditions générales de votre nouveau contrat ;
- Obtenir l'accord écrit de votre banque ;



- Envoyer une lettre de résiliation (courrier recommandé) à votre assureur actuel deux mois au moins avant l'échéance annuelle de votre contrat assurance de prêt...

Et bien sûr les banques contrôlent avec le plus grand soin le respect du moindre détail et se livrent parfois à des relances commerciales très surprenantes. Pour plus de sécurité, il vaut mieux confier les formalités de transfert à votre nouvel assureur. Certains le font gratuitement. **Chez Wedou, le transfert est gratuit et automatisé. C'est même l'un de leurs points forts.**

3. « Vous allez devoir payer des frais de résiliation »

C'est interdit par la loi. Selon l'Article L313-32 du Code de la Consommation et la loi Bourquin, changer d'assurance de prêt immobilier dans le cadre d'une résiliation annuelle ne peut pas induire de frais. **La banque ne peut pas prélever de frais sur le changement d'assurance.**

4. « Vous risquez le refus de votre banque »

Légalement la banque n'a pas le droit de refuser votre demande de changement d'assurance si le nouveau contrat offre des garanties équivalentes. Si elle le fait, elle devra obligatoirement le justifier par écrit dans les 10 jours. Les banques ont dans un premier temps trainé les pieds pour appliquer la loi mais la menace de sanctions de l'ACPR qui les contrôle à fait rentrer les choses à peu près dans l'ordre. Le mieux reste tout de même de laisser faire un spécialiste du transfert pour éviter les discussions inutiles avec sa banque.

5. : « Seuls les plus jeunes ont intérêt à changer d'assurance de prêt »

La baisse est souvent plus sensible pour les plus jeunes mais tous les emprunteurs, quel que soit leur âge, peuvent profiter de la nouvelle législation pour faire jouer la concurrence. Il y a d'innombrables comparateurs sur Internet qui vous permettent de faire des simulations. N'hésitez pas à les utiliser pour estimer les économies potentielles, qui peuvent aller de 10 à 50%. Concrètement, on peut estimer que le coût total de l'assurance emprunteur d'un couple ayant emprunté 200 000 euros sur quinze ans, s'élèvera à environ 15 000 euros souscrit auprès d'une banque, **contre 7 500 euros si celle-ci a été contractée auprès d'un assureur alternatif comme Wedou.**



6. « Vous allez devoir accomplir des formalités médicales pour changer d'assurance emprunteur »

C'est loin d'être systématique. Dans la majorité des cas **un simple questionnaire suffit**. Ce questionnaire ne donne en principe lieu à des examens complémentaires que dans certaines situations personnelles ou de santé. Du reste, il ne faut pas oublier de faire jouer les dispositions sur le droit à l'oubli lorsque l'on complète son questionnaire simplifié. **Chez Wedou c'est encore plus simple, vous avez immédiatement une réponse en ligne. Il n'y a jamais de formalités médicales.**

7. « Vous devez attendre la renégociation du prêt pour changer d'assurance emprunteur »

C'est faux bien sûr, avec la Loi Hamon, il est possible de changer d'assurance emprunteur à tout moment dès la première année suivant la signature de l'offre de prêt avec un préavis de 15 jours. Avec la Loi Bourquin, il est possible de changer d'assurance emprunteur chaque année à condition de respecter le préavis de deux mois avant la date anniversaire de votre contrat inscrit dans l'article L. 113-12-2 du Code des Assurances. La date anniversaire pour la résiliation de votre contrat est soit celle de la signature de votre contrat d'assurance emprunteur, soit le 31 décembre de l'année en cours si les conditions générales de votre contrat le prévoient (c'est le cas de plusieurs contrats d'assurance de prêt en délégation).

Certains parfois suggèrent que le changement d'assurance pourrait entraîner la remise en cause du crédit et de ses conditions. C'est bien entendu impossible, de telles pratiques relèveraient du droit pénal. Le contrat de crédit est totalement indépendant du contrat d'assurance.

8. « C'est moins cher au début mais ils vont augmenter plus tard »

C'est faux bien sûr, Le tarif ne peut pas être augmenté, il est conclu pour la durée du prêt. L'assureur ne peut ni résilier, contrairement au client, ni réviser son tarif. Son engagement vaut pour la durée du prêt garanti.

Alors pourquoi toutes ces rumeurs ? Nous avons une explication : n'oublions pas que l'assurance emprunteur représente une manne de plusieurs milliards d'euros pour les banques. Certains experts considèrent même que l'assurance des prêts rapporte plus aux banques que la rémunération des prêts eux-mêmes.



10° Liens utiles

Contact presse :

Gergana Guberova

presse@wedou.fr

06 79 37 97 37

Wedou.fr sur les réseaux :

f : <https://www.facebook.com/wedou.fr/>

@ : <https://www.instagram.com/wedou.fr/>

in : <https://www.linkedin.com/company/wedou/>

t : @WedouFr

Le blog : <https://www.wedou.fr/actus>

