

# Insurtech Européenne

Chiffre d'affaires | 11 millions

Présence géographique | Suisse

## Résultats clés

**\$ 500 000**

Économies lors de la  
mise en œuvre

**\$ million 1**

Économies sur la  
maintenance

**\$ millions 200**

Croissance prévue en  
deux ans

Pour élargir [notre portée], nous avons besoin de davantage de partenaires de distribution, de clients assurés et de produits d'assurance. Pour évoluer, nous devons complètement transformer notre base. Grâce à Socotra, nous pouvons facilement intégrer nouveaux partenaires et de nouveaux produits.

Directeur technologie numérique

## Problèmes stratégiques

- Opportunité de développement commercial en Europe bloquée par la technologie créée en interne
- Afin de développer ses activités, l'insurtech recherchait un système backend flexible et économique permettant de créer rapidement des solutions d'assurance et multirisque habitation et emprunteur pour les clients
- Avait besoin d'une plateforme centrale puissante et configurable, afin de développer des offres de produits numériques

# Comment Socotra a positionné une insurtech européenne en vue de son développement international

Basée en Suisse, cette insurtech européenne de premier plan propose une plateforme d'assurance en tant que service exclusive, qui permet aux entreprises ne disposant pas d'une infrastructure d'assurance ou de l'expertise nécessaire de lancer facilement des produits d'assurance habitation et emprunteur multirisque généraux en un temps record.

## Opportunités et défis

Cette insurtech a identifié une opportunité lucrative de se développer dans toute l'Europe, avec une croissance prévisionnelle de 200 à 400 millions \$. Toutefois, a technologie existante de la société n'était pas en mesure de prendre en charge un développement s'étendant au-delà du portefeuille restreint de produits d'assurance habitation et emprunteur multirisque proposé aux entreprises en Suisse. Pour saisir cette opportunité, l'insurtech recherchait un système backend flexible et économique, permettant de créer rapidement des solutions d'assurance habitation et emprunteur multirisque pour ses clients.

## La solution Socotra

Seule plateforme centrale d'assurance à proposer des licences d'essai gratuites et instantanées, Socotra a activé un environnement unique et pleinement fonctionnel, afin que l'insurtech puisse évaluer la technologie sans délai et apprécier sa valeur ajoutée.

L'insurtech développe maintenant des produits innovants et exclusifs trois fois plus rapidement qu'auparavant en tirant parti des API ouvertes et des fonctions prêtes à l'emploi de Socotra, pour gérer l'ensemble du cycle de vie des contrats.

## Résultats clés



Délai de mise en œuvre réduit de trois à quatre ans



500 000 \$ d'économies sur les coûts de mise en œuvre



750 000 \$ à 1 million \$ d'économies sur les frais de maintenance et de mise à niveau (tous les quatre ans)



Croissance prévisionnelle de 200 millions \$ en deux ans



«La nouvelle plateforme devait avoir établi ses performances. Nous ne disposions d'aucune marge pour les loupés et le temps était compté. Socotra a pu produire rapidement une solution test, ce qui était très important et positif.»

- Directeur technologie numérique



650-353-5713 |



inquiries@socotra.com



socotra