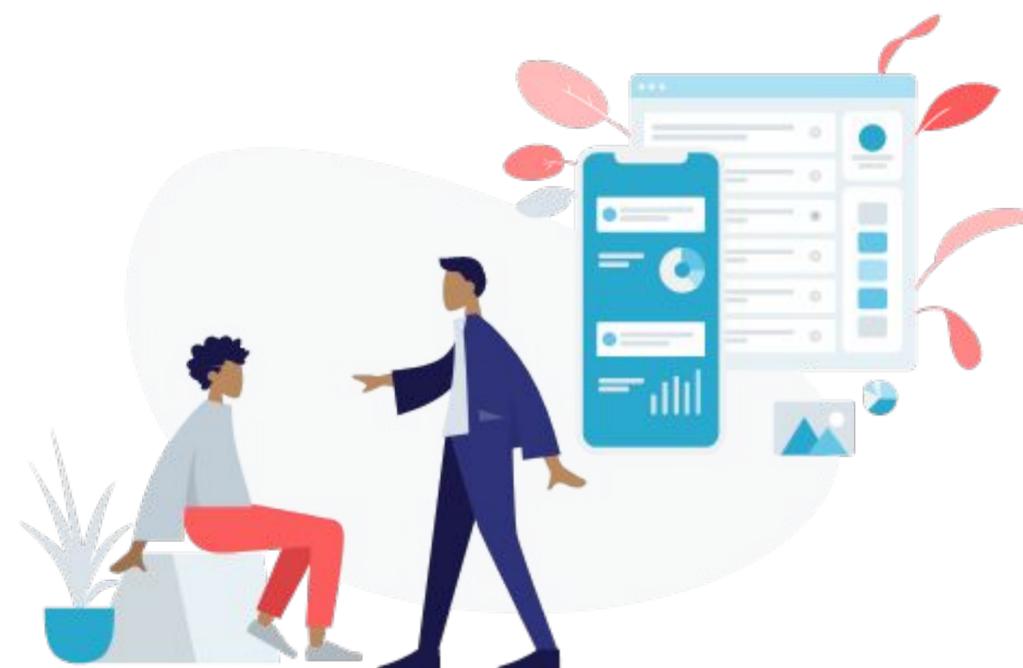


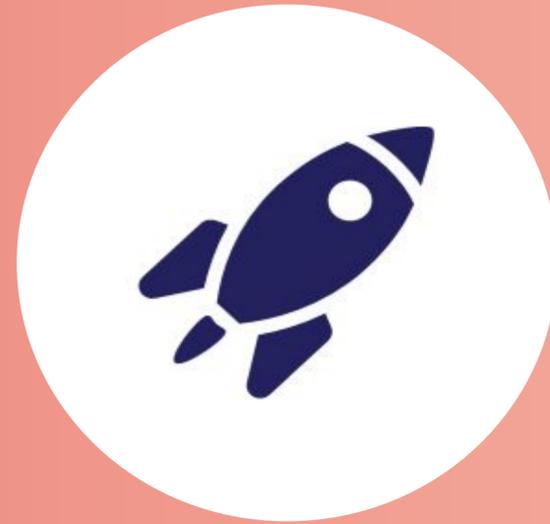


Plateforme SAAS pour le courtage d'assurance

**Gagnez du temps, sécurisez votre activité et
modernisez votre relation client grâce au digital**



Avril 2021



Origine du projet

Avec une expérience de 15 ans au sein du grossiste d'assurance APRIL, les co-fondateurs souhaitent aujourd'hui démocratiser le digital et la datascience pour les courtiers d'assurance indépendants.

Nous ne croyons pas à « l'ubérisation » du courtage mais à une nécessaire transformation du métier pour s'adapter aux nouveaux usages et à l'évolution réglementaire.

Le conseil et la relation humaine à valeur ajoutée est l'ADN du métier de courtier

Les fondateurs



Arnaud

CEO

15 ans d'expériences Assurance & Digital



Amaury

CTO

12 ans d'expériences dans l'IT

Un projet fait avec et pour les courtiers

- 👉 Lya, c'est une communauté de courtiers avec qui nous construisons l'outil jour après jour
- 👉 Lya c'est une équipe expérimentée, à l'origine de la digitalisation d'un grossiste d'assurance
- 👉 Lya est labellisé par Finance Innovation et soutenu par BPI France
- 👉 Lya repose sur un actionnariat solide et totalement indépendant



Notre constat

De moins en moins
de temps



Client

Recherche de plus de
simplicité

Trop de paperasserie
administrative

Connectés et de
plus en plus
renseignés

Concurrence
accrue

Marges qui diminuent

Entrée de nouveaux
acteurs 100%
Digitaux

Pression
réglementaire



Courtier

Notre conviction

Nous sommes convaincus de la complémentarité entre le digital et l'humain.

Digital



Augmenter la capacité de conseil

Automatiser les tâches sans valeur ajoutée

Souscrire en ligne les produits standards



Humain



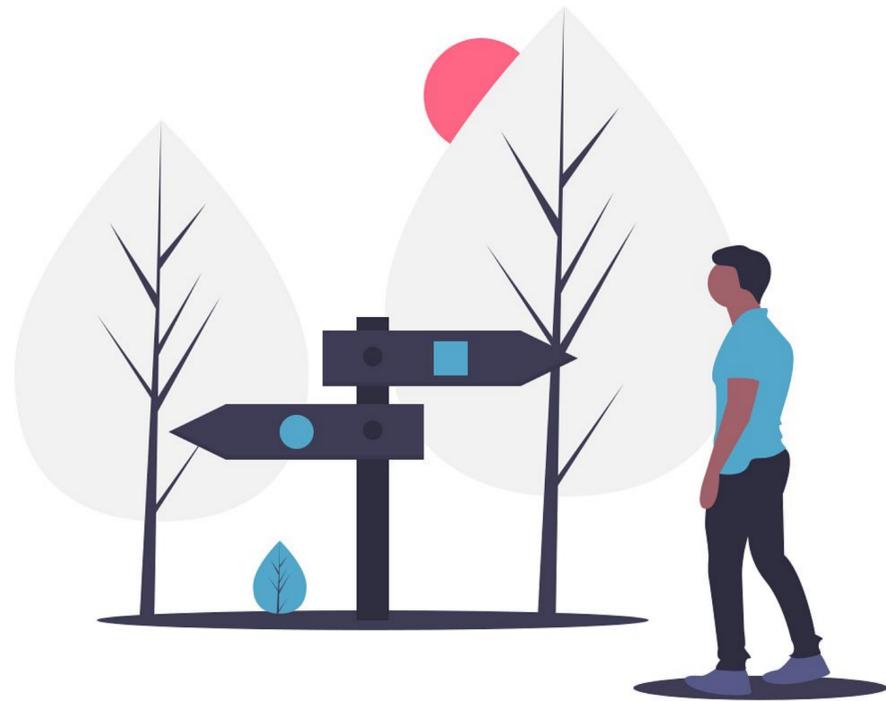
Compréhension client

Audit & Conseil

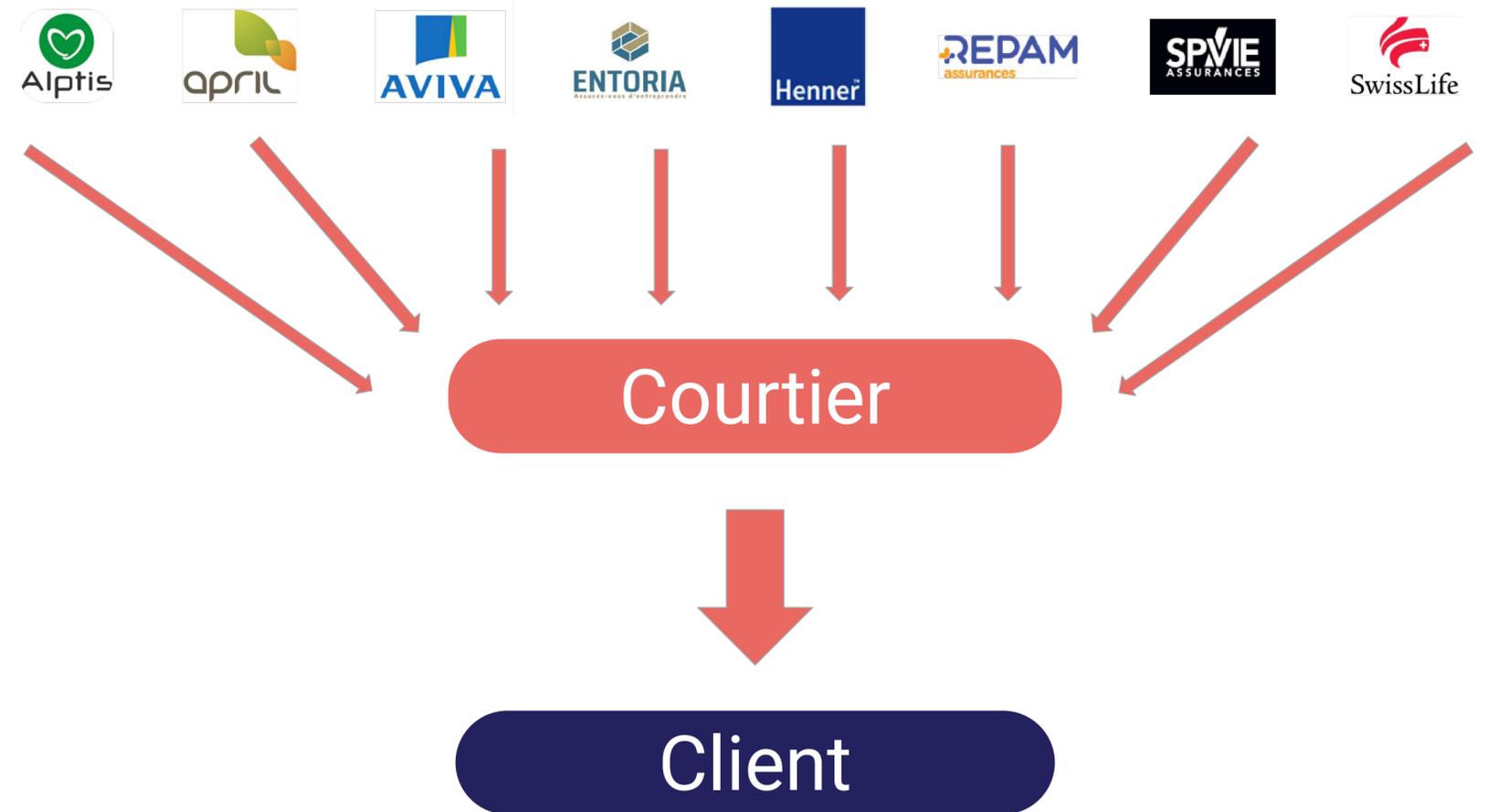
Spécialisation & sur-mesure

Accompagnement

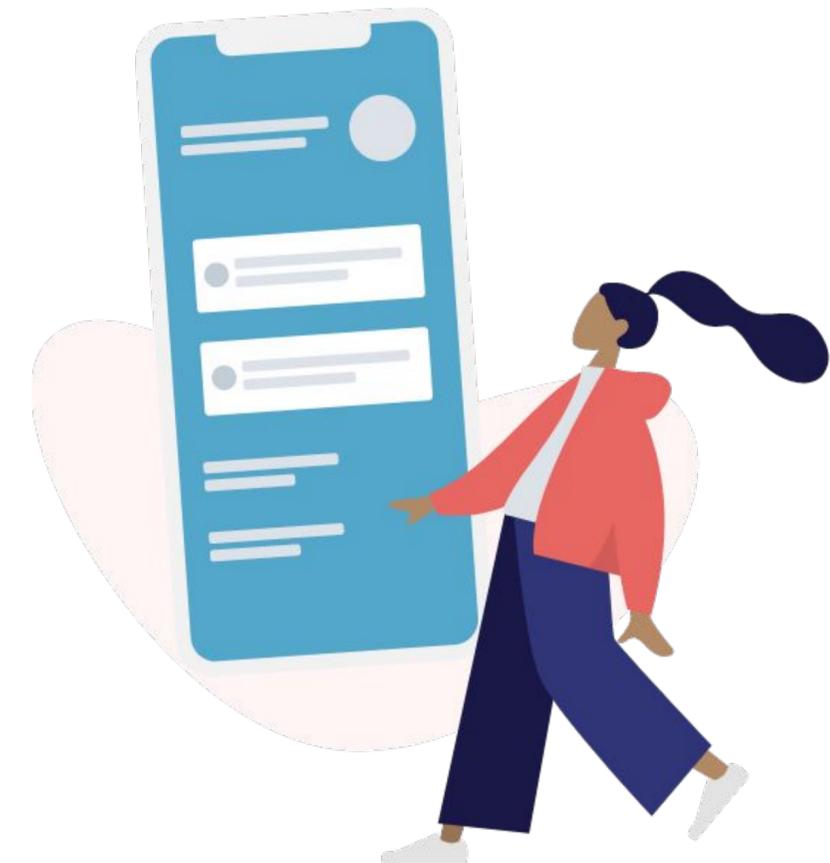
Votre organisation actuelle



Votre métier sans Lya

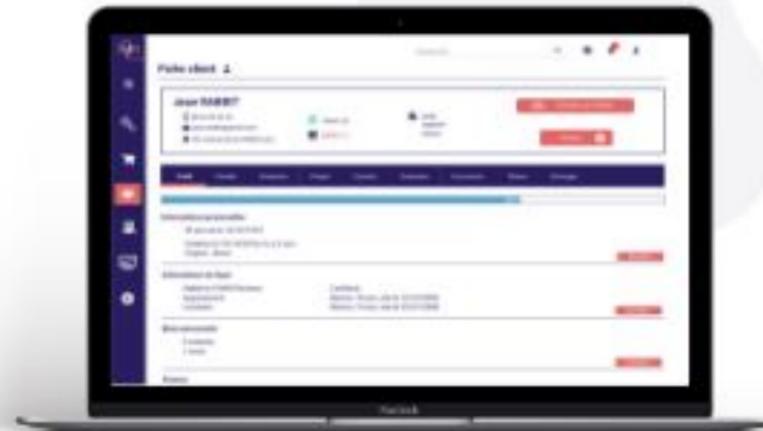
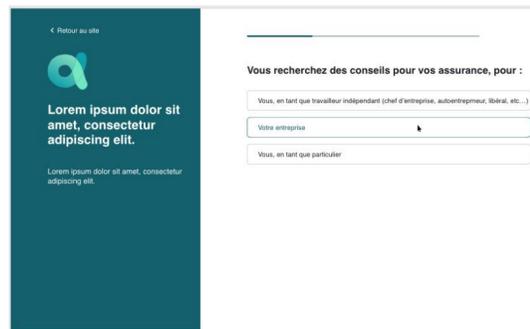


Notre proposition de valeur



Votre métier avec Lya

Plateforme SAAS pour le courtage d'assurance



Parcours Web & Espace clients

Des formulaires pour vos prospects/clients intégrables dans votre site à votre image + un espace clients à vos couleurs pour moderniser la relation client.

CRM Courtage & Outils d'aide à la vente

CRM nouvelle génération qui permet d'automatiser beaucoup de tâches sans valeur ajoutée et de valoriser l'ensemble des données pour un meilleur conseil.

Marketplace & Comparateur

En se basant sur le premier référentiel multi-compagnies, vous avez accès à tous les produits de vos partenaires grâce à nos robots ou aux APIs Compagnies.



Bénéfices de notre solution



Gagnez du temps

Un gain de productivité de plus de 50% sur le processus de souscription grâce aux robots Lya

Lya est la seule solution en capacité de faire les devis dans les extranets compagnies à votre place et de manière automatique.





Augmentez votre capacité de conseils

La puissance des algorithmes pour mieux comparer les produits et conseiller vos clients

Lya compare pour vous les tarifs, les garanties et les services de plus de 15 produits par marché.



Sécurisez votre activité en étant conforme à la réglementation

**Des processus et documents certifiés
100% compliance**

Lya génère pour vous la fiche réglementaire, le recueil des besoins, la fiche conseil et enfin le tableau de comparaison.





Valorisez votre portefeuille

Un CRM totalement adapté au métier de courtier d'assurance

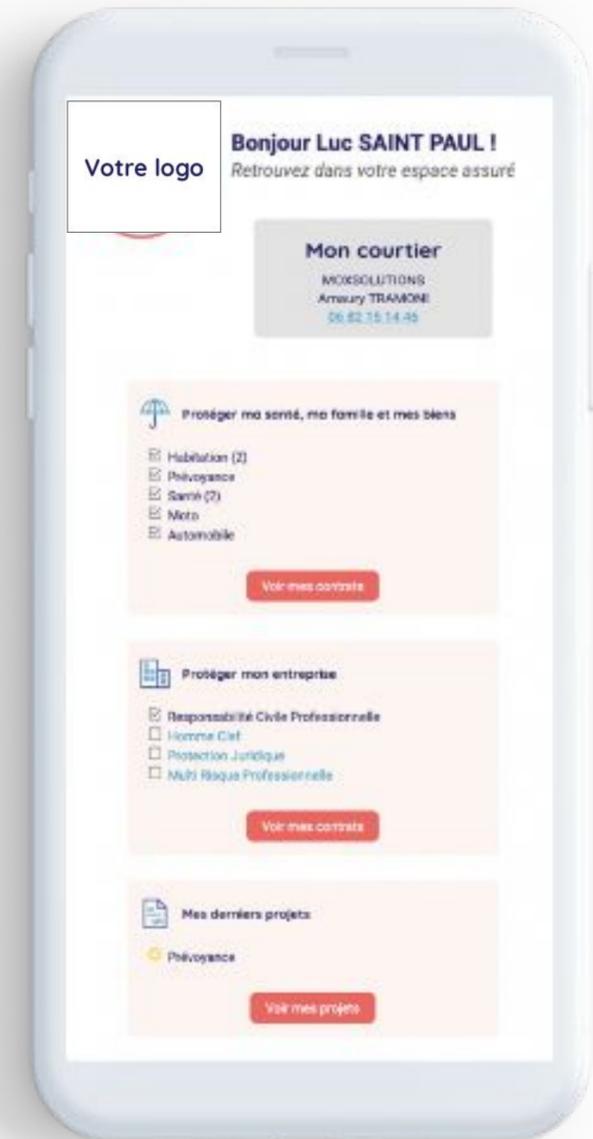
Lya vous permet de stocker les données de votre portefeuille de manière sécurisée (Contacts, Prospects, Clients, Devis, Contrats, Documents, Signatures électroniques, etc...)

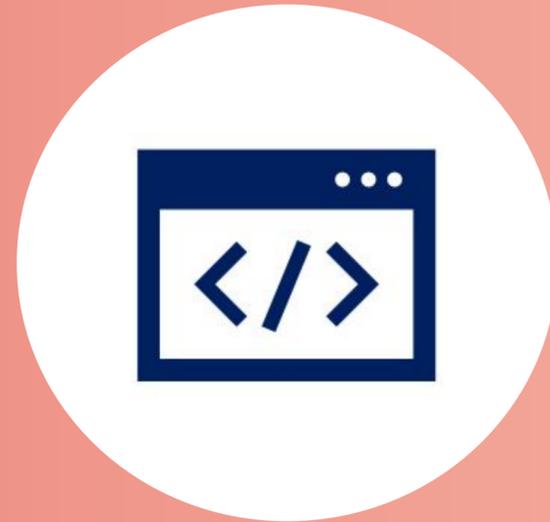


Modernisez votre relation client

Une expérience client plus fluide et simplifiée grâce au digital

Lya propose des formulaires pour vos clients pour faciliter le parcours de souscription et un espace à vos couleurs pour simplifier le partage d'informations.



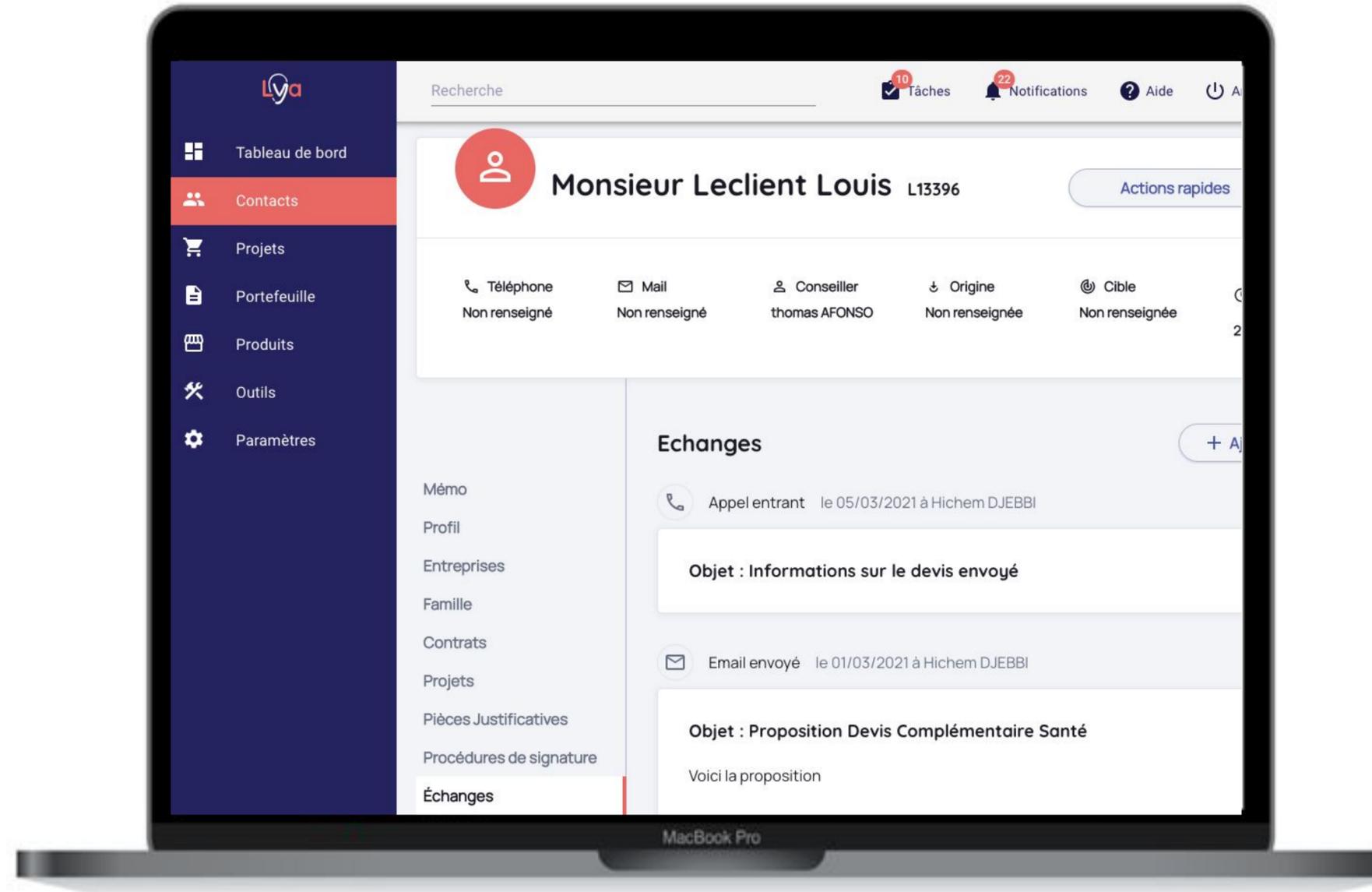


Détail des fonctionnalités

CRM courtage & Outils d'aide à la vente

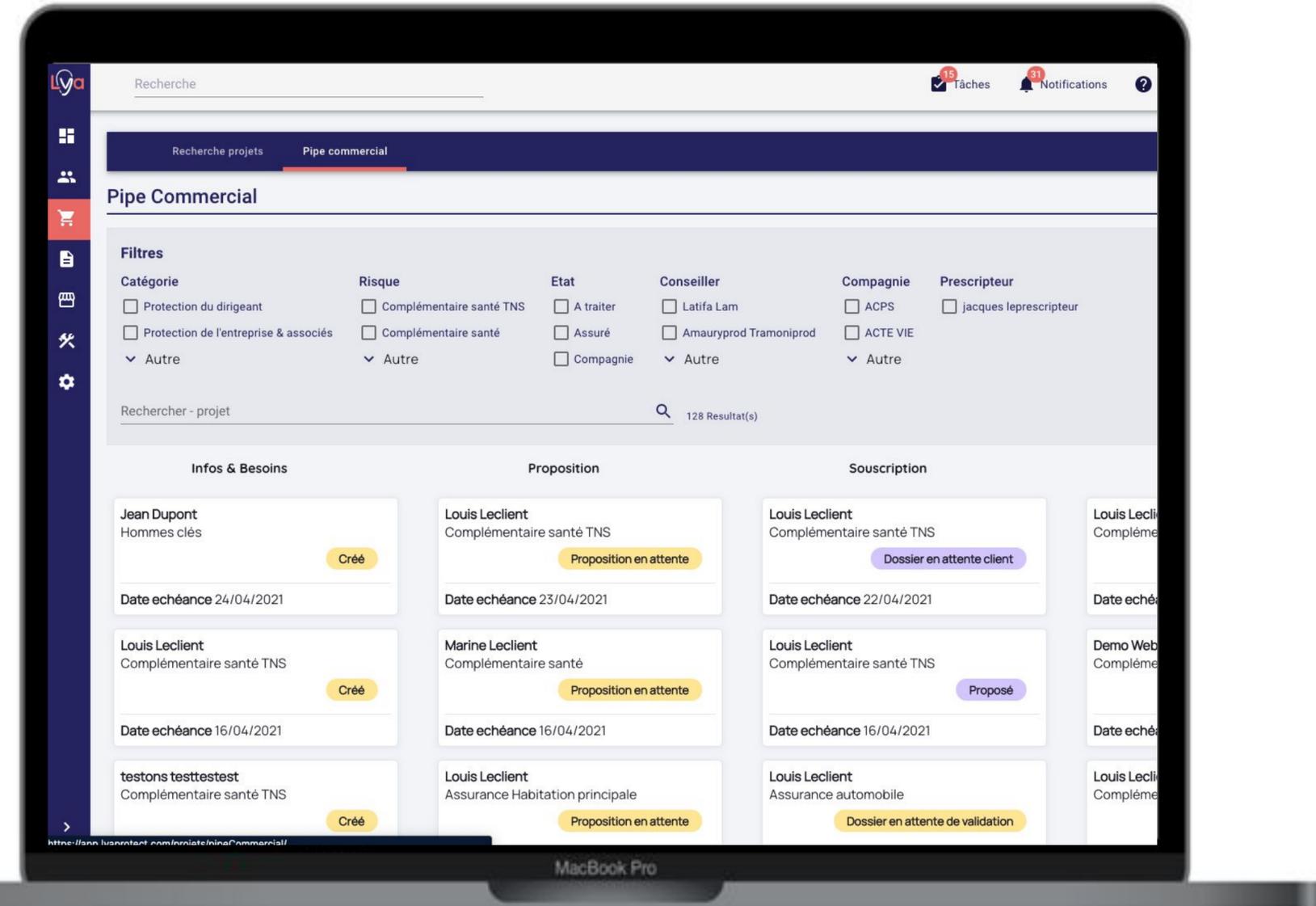
Gestion de la relation client

- 👉 Centralisation de l'information clients et contrats
- 👉 Profil entreprises et particuliers
- 👉 Gestion des contacts
- 👉 Gestion électronique de documents
- 👉 Signature électronique
- 👉 Tâches, rappels, RDV, notes
- 👉 Historique des échanges
- 👉 Synchronisation Extranets Compagnies



Outils d'aide à la vente

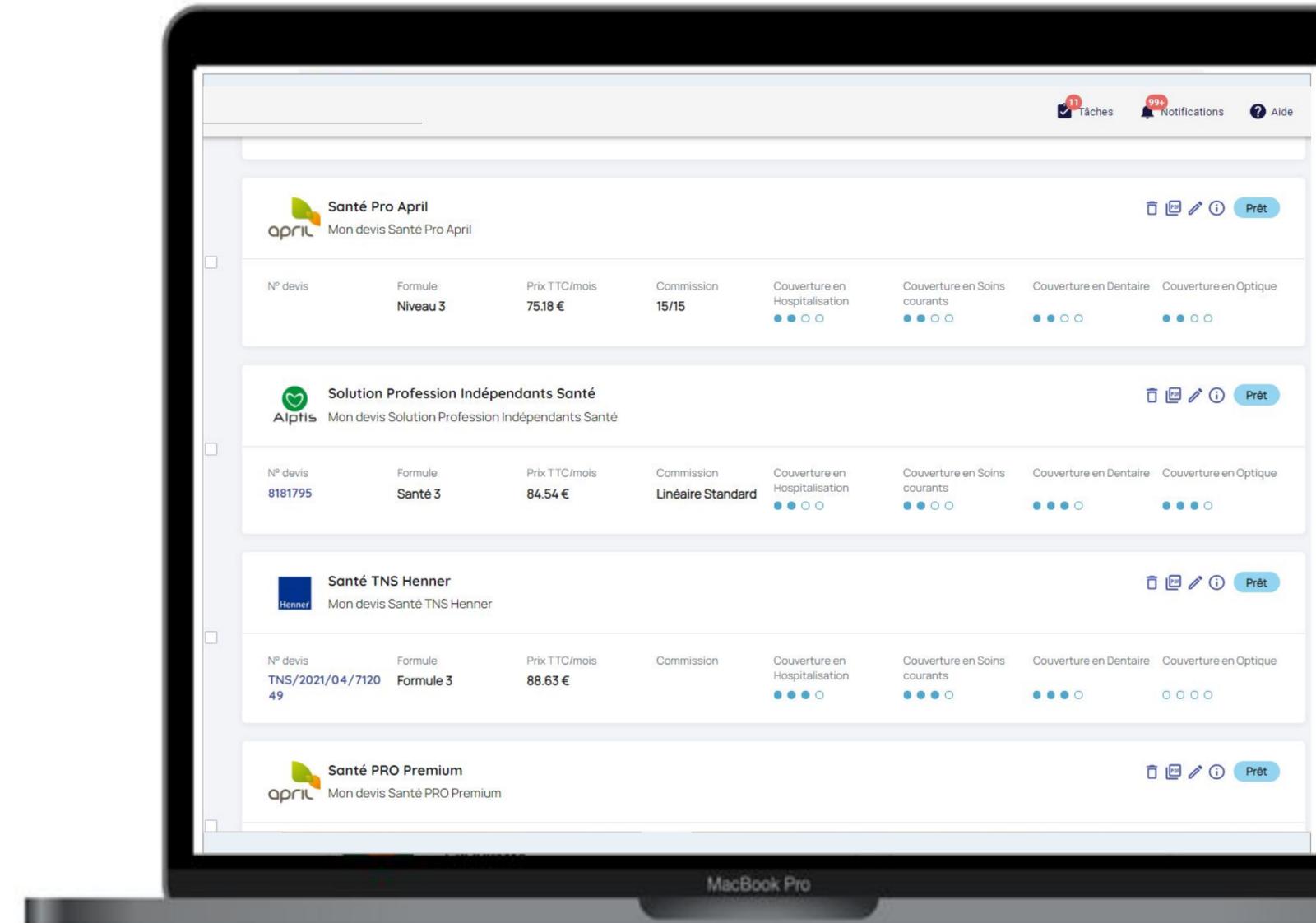
- 👉 Gestion des prospects
- 👉 Gestion des prescripteurs
- 👉 Saisie des devis
- 👉 Génération recueil de besoins, fiche conseil
- 👉 Signature électronique
- 👉 Suivi Souscription
- 👉 Gestion des pièces justificatives
- 👉 Bilan Prévoyance



Marketplace & comparateur

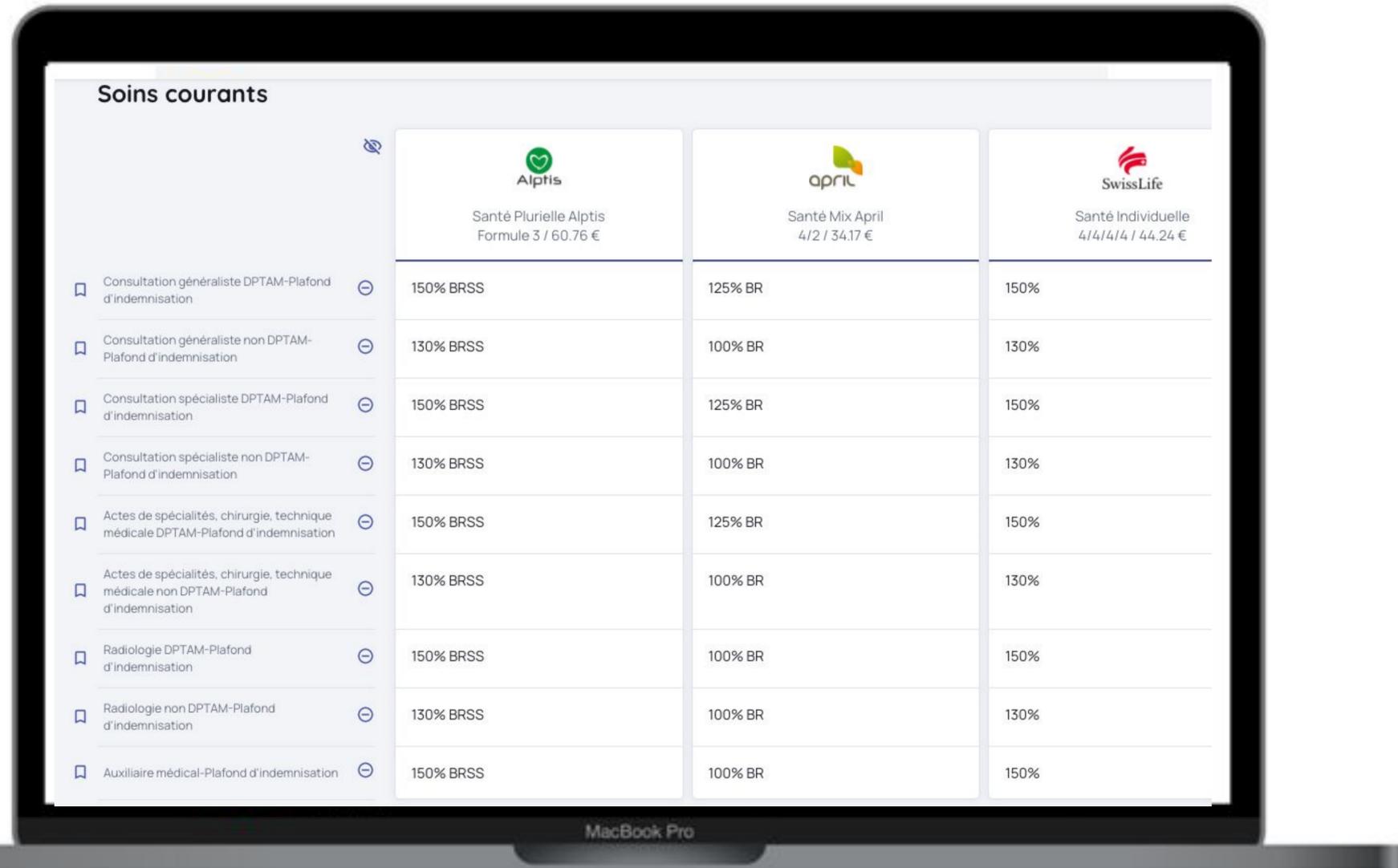
Marketplace

- 👉 Santé TNS : 8 compagnies, 12 produits
- 👉 Prévoyance TNS : 8 compagnies, 12 produits
- 👉 Santé Particulier : 6 compagnies, 15 produits
- 👉 Centralisation de tous les documents compagnies (Conditions générales, fiches IPID, Plaquettes, etc...)
- 👉 Gestion des identifiants compagnies
- 👉 Saisie en automatique des devis dans les extranets compagnies



Comparateur

- 👉 Comparaison Tarifs
- 👉 Classement suivant 3 critères principaux
- 👉 Comparaison Garanties
- 👉 Comparaison Services
- 👉 Ajout manuel de critères de comparaison
- 👉 Mise en avant de critères importants
- 👉 Génération Tableau de comparaison



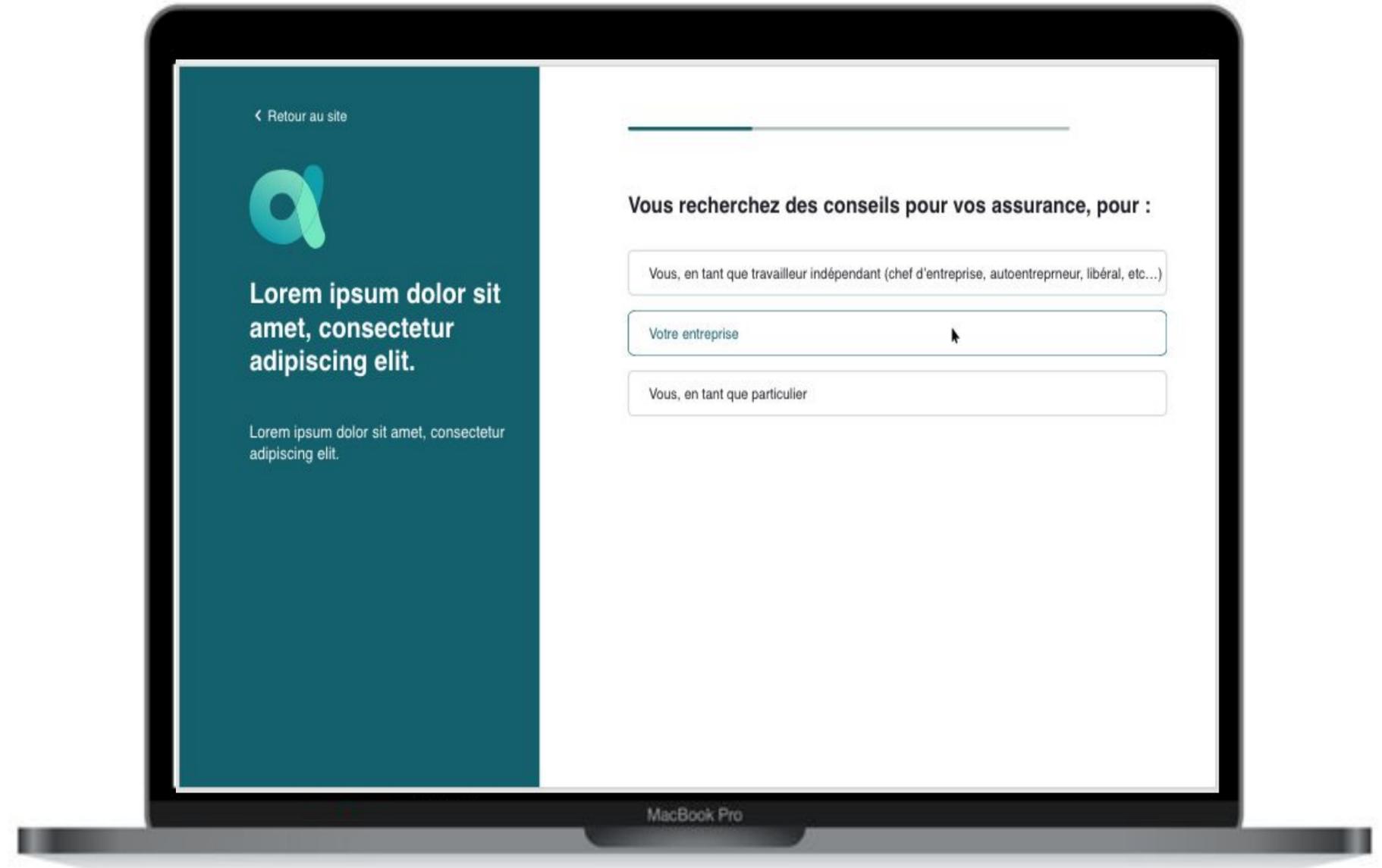
The screenshot shows a comparison table for health insurance plans on a MacBook Pro. The table is titled 'Soins courants' and compares three plans: Aiptis, april, and SwissLife. The table has columns for the plan name, the insurer logo, and the plan details. The rows list various medical services and their corresponding reimbursement rates for each plan.

Soins courants	Aiptis Santé Plurielle Aiptis Formule 3 / 60.76 €	april Santé Mix April 4/2 / 34.17 €	SwissLife Santé Individuelle 4/4/4/4 / 44.24 €
Consultation généraliste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation généraliste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Consultation spécialiste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation spécialiste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Radiologie DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%
Radiologie non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Auxiliaire médical-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%

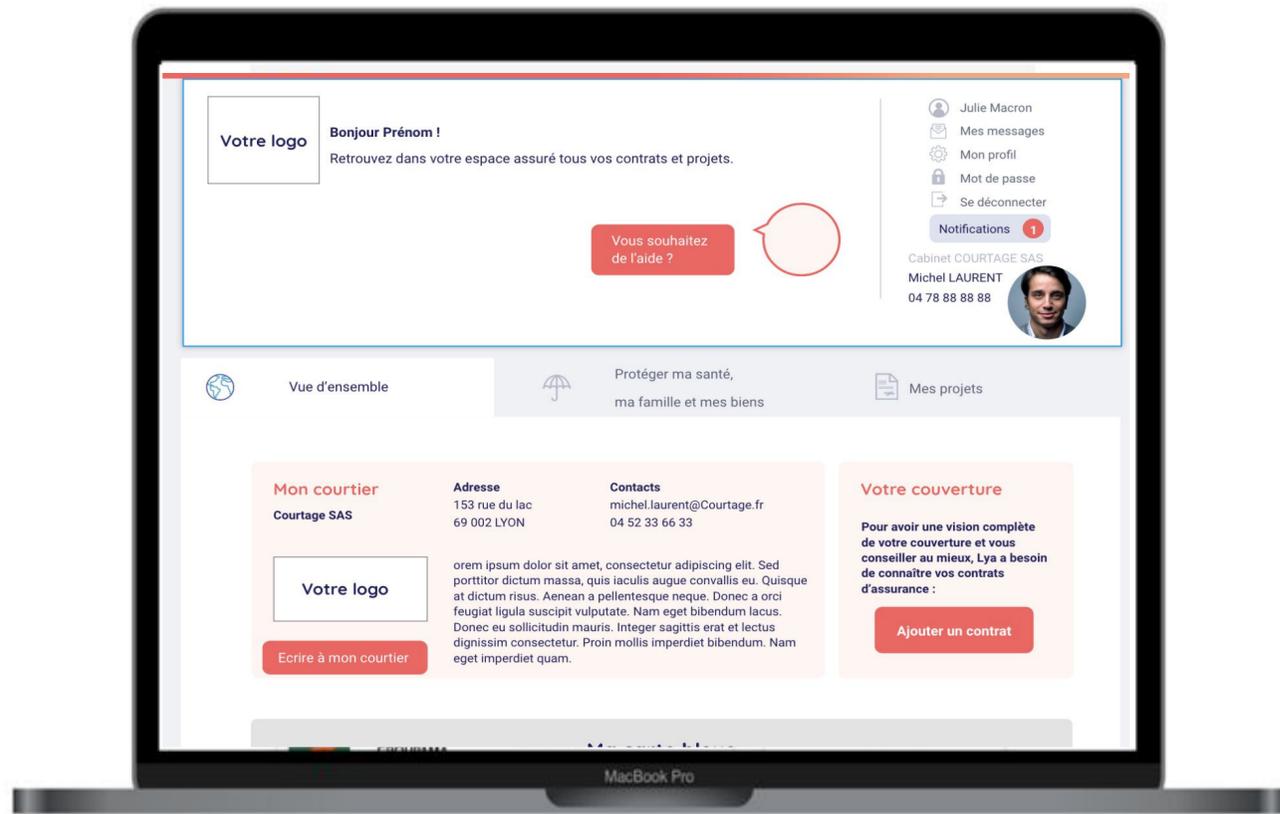
Parcours Web & Espace clients

Parcours Web

- 👉 Formulaires de contacts
- 👉 Parcours Santé et Pré
- 👉 Parcours Santé Particulier
- 👉 Partage avancement projet
- 👉 Signature électronique
- 👉 Upload de pièces justificatives



Marketplace & comparateur



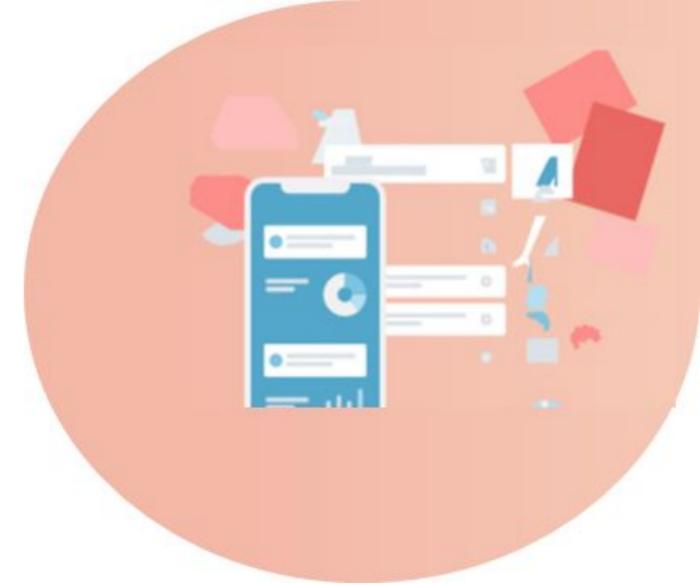
Espace clients

- 👉 Espace clients en marque blanche
- 👉 Partage infos des contrats
- 👉 Messagerie inapp
- 👉 Gestion des projets
- 👉 Assurance CB
- 👉 Dépôts des pièces



Notre proposition

Détail de notre proposition



Nos tarifs comprennent :

- 👉 Accès au CRM avec utilisateurs illimités
- 👉 Espace clients en marque blanche pour tous les clients
- 👉 Parcours Web avec intégration à votre site
- 👉 Accès à la marketplace et au comparateur
- 👉 Synchro compagnies
- 👉 Mises à jour de la plateforme
- 👉 Hébergement sécurisé en France et la sauvegarde des données
- 👉 Maintien à jour des robots permettant d'automatiser les devis dans les extranets compagnies
- 👉 Maintien à jour des informations produits
- 👉 Accès au centre d'aide
- 👉 Assistance clients sur les heures ouvrées

Ce qui est facturé en plus: + 1€TTC par signature électronique

Nos tarifs



STARTER

Pour les trois premières années des cabinets de courtage

49€ TTC/mois

Puis 10€TTC par tranche de 100 projets actifs*



PRO

Pour tous les cabinets de courtage au-delà de 3 ans d'existence et jusqu'à 3000 contrats actifs

99€ TTC/mois

Puis 10€TTC par tranche de 100 projets actifs*



ENTREPRISE

Pour tous les cabinets de courtage avec plus de 1500 contrats actifs

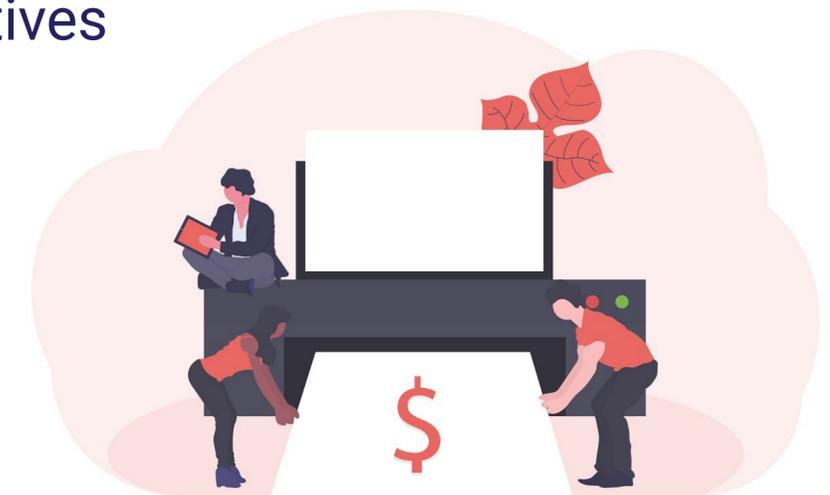
Sur devis

*Projet actif = Projet avec devis automatisé ou contrat en cours

Un investissement rentable dès les 6 premiers mois

Pour calculer le retour sur investissement, vous pouvez prendre en considération les points suivants :

- 👉 Gain de temps avec un accès simplifié et rapide à l'information
- 👉 Meilleur taux de transformation de vos projets grâce à une comparaison produit plus large et plus rapide
- 👉 Sécurisation du process de vente avec les documents DDA générés et la signature électronique
- 👉 Temps gagné à ne pas faire x devis dans les extranets compagnies
- 👉 Temps gagné en faisant moins d'allers-retours pour récupérer les pièces justificatives
- 👉 Sécurité et qualité des données facilitant la valorisation de votre portefeuille
- 👉 Gain sur les frais postaux



Une migration simple, rapide et accompagnée pour la reprise de données

Forfait de base à 950 euros HT
Sur devis

Cadrage migration

Entretien téléphonique

J + 5

Livraison des documents

J + 15

Réception des accès Lya

J + 25

Validation des données

J + 30

Visio de lancement



Signature

1.
Signature du contrat

Transfert de tous les documents

2.
Export Portefeuille
Liste des compagnies

Configuration du compte Lya et Reprise

3.
Configuration et Reprise des données

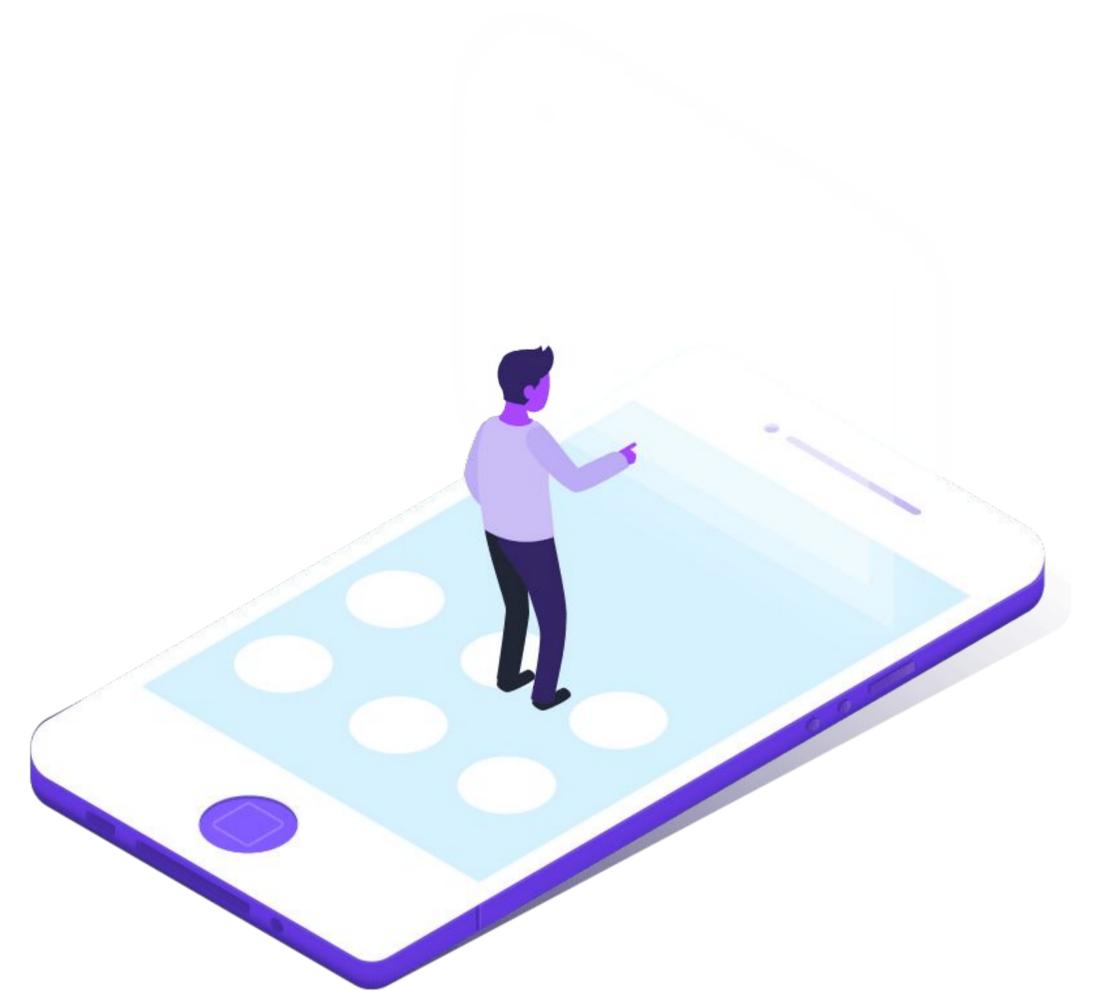
Formation et réalisation du premier projet

4.
3 h de visio et accès au support ensuite

Pour aller plus loin avec le digital

Nous pouvons aussi vous accompagner pour :

- 👉 Créer ou refondre votre site WEB
- 👉 Vous accompagner dans votre stratégie de marketing digital
- 👉 Vous former à la communication sur les réseaux sociaux



Inscrivez vous à Lya Protect
dès aujourd'hui



Pour toutes vos questions

04 81 68 27 05

M'inscrire