

Grâce à Billiga, c'est maintenant l'assuré qui va décider de ses tarifs d'assurances

ENCHÈRES INVERSÉES Qui dit moins? Le principe est révolutionnaire et vient d'être lancé en Suisse. Le site gratuit billiga.ch permet de faire jouer la concurrence pour ses assurances privées ou son 3e pilier.

Elisabeth Eckert
elisabeth.eckert@edipresse.ch

Le Genevois Cyril Délaival est loin d'être un spécialiste en « assurances choses ». Sa carrière, il l'a plutôt commencée dans la vente sur Internet. Mais, avec son ami Sébastien Kügele, il vient d'ouvrir le site billiga.ch, auquel, en deux mois, les grandes assurances (Assura, AXA Winterthur, Generali ou Zurich) et surtout les courtiers en assurances s'intéressent déjà. Et pour cause: billiga n'est pas un énième site comparatif, mais une plateforme qui permet à tout un chacun de mettre son assurance ménage, voiture ou maladie (même si les primes sont, là, tarifées) aux enchères... à la baisse.

Une prime réduite par deux!

« L'idée nous est venue d'une expérience personnelle, raconte Cyril Dé-

léaval. Je venais de m'acheter une Smart et j'en ai parlé à Sébastien Kügele, fin connaisseur en assurances. Sébastien m'a alors demandé combien j'allais payer de primes pour cette petite chose. Mon courtier, employé auprès d'une major de la branche, m'avait fait une offre à 850 francs par an. » Sébastien ne s'en laisse pas compter et propose à Cyril de lui trouver une couverture de la même qualité, auprès d'une grande assurance du même sérieux; il saisit son téléphone, appelle un premier courtier de ses connaissances, qui lui propose exactement la même assurance à... 700 francs par an. L'ami ne s'arrête pas là; contacte un deuxième, puis un troisième courtier. Cyril Délaival obtiendra finalement une prime à 480 francs par an – toujours pour une couverture totalement identique – et se verra même rembourser 80 francs la première année par le courtier (*cash back*).

Le Genevois s'interroge: « Ce qui fut possible par moi, grâce aux relations de Sébastien Kügele, ne pourrait-il pas l'être pour tous? » Les deux entrepreneurs mettront une année à développer un logiciel, permettant ces enchères à la baisse, ainsi qu'à créer un réseau de courtiers (salariés ou indépendants) qui



En faisant jouer la concurrence via ce site lancé il y a deux mois, l'assuré peut faire diminuer ses primes: les baisses obtenues sont en moyenne de 10 à 15%.

acceptent de jouer le jeu. Fin septembre, billiga.ch démarre. L'utilisateur s'y inscrit totalement gratuitement et définit tout d'abord la couverture dont il a besoin ou qu'il aimerait renouveler. Sa demande est alors envoyée, anonyme-

ment, aux courtiers partenaires dans toute la Suisse. « Puis c'est au tour de ces derniers de jouer le jeu des enchères inversées en proposant, chacun, la meilleure offre possible, expliquent les deux concepteurs du site. Ne reste plus

Pression sur les commissions

Depuis deux mois, les baisses obtenues sont en moyenne de 10 à 15%, avec des pointes pouvant aller bien plus haut. On croit rêver! Serait-ce donc aussi simple? « Personne ne le sait vraiment, explique Cyril Délaival et Sébastien Kügele, mais les commissions que touchent les courtiers pour chaque contrat d'assurance conclu sont importantes et ont une répercussion immédiate sur le porte-monnaie des Suisses », puisque c'est au consommateur de payer, dans sa prime, cette commission aux assurances et aux courtiers.

En les mettant en concurrence, billiga.ch les pousse à baisser cette commission – qui, par exemple dans le cas d'un troisième pilier, peut atteindre jusqu'à 10 000 francs! – afin, pour le courtier, de gagner un nouveau client et à l'assuré de profiter enfin d'un système volontairement opaque. Contactée par téléphone, la FINMA a validé ce modèle économique. ●

Henrik Sorensen/Gettyimages