

Découvrez les bénéfices secrets de l'Assurance Affinitaire avec Garanty

Un guide pour les entreprises d'assurance ou autres

"20 % des ventes d'assurance mondiales pourraient provenir d'offres intégrées au cours des 10 prochaines années."



garanty
إفراح و عيش من جديد



garanty

Introduction

Dans un paysage numérique en constante évolution, marqué par l'essor de l'intelligence artificielle, les consommateurs recherchent bien plus qu'un **simple produit** lors de leurs achats : ils s'attendent à **une expérience complète** alliant **sécurité et tranquillité d'esprit**. Avec la **digitalisation** totale des processus de vente et de gestion, ainsi que la **demande croissante** pour des services toujours plus **personnalisés et intégrés**, l'assurance embarquée s'impose comme un levier stratégique pour les entreprises souhaitant offrir davantage de **valeur** et de **commodité**. En intégrant directement l'assurance dans le parcours d'achat, elles améliorent non seulement **l'expérience client**, mais créent également des **opportunités** pour **augmenter** leurs **ventes et renforcer la fidélité** des consommateurs.

Ce guide vous aidera à comprendre l'importance croissante de l'assurance embarquée et à explorer comment **Garanty** peut être intégrée de **manière fluide** dans vos **offres**. Que votre objectif soit d'accroître la **satisfaction client**, de vous démarquer de la **concurrence** ou d'ajouter de la **valeur** à vos produits grâce à des **services complémentaires**, les solutions d'assurance digitale de **Garanty** vous permettront d'atteindre ces **objectifs**. En intégrant nos solutions, vous ne répondez pas seulement **aux attentes de vos clients**, mais vous ouvrez également la voie à de **nouvelles sources de revenus** tout en consolidant leur **fidélité à long terme**.

Sommaire

- 01** Notre Partenaire CARTE Assurances : Ensemble, pour une Protection Nouvelle Génération
- 02** Le passage à l'assurance embarquée : Répondre aux besoins changeants des consommateurs
- 03** L'assurance embarquée en pratique : Comment ça fonctionne
- 04** L'importance de l'assurance embarquée : chiffres clés
- 05** Modèles d'assurance embarquée : Une solution pour tous
- 06** Les avantages de l'assurance embarquée : Apporter de la valeur aux parties prenantes
- 07** Votre stratégie pour le succès : les clés de la réussite
- 08** Exigences réglementaires : L'essentiel pour proposer une assurance embarquée
- 09** Partenariat avec Garanty : L'assurance qui fait la différence
- 10** Garanty en action : L'assurance embarquée réinventée
- 11** Détails de contact

garanty

إفراح و عيش من جديد



Notre Partenaire CARTE Assurances : Ensemble, pour une Protection Nouvelle Génération



Pour Garanty, bâtir des partenariats solides avec des leaders du secteur est une condition essentielle pour offrir des solutions de protection fiables, évolutives et centrées sur les usages du quotidien.

C'est dans cette dynamique que s'inscrit notre partenariat avec CARTE Assurances, assureur de référence en Tunisie depuis près de 50 ans. Ce partenariat stratégique nous permet de conjuguer agilité technologique et excellence assurantielle, au service d'une nouvelle génération de produits intégrés.

◆ Une complémentarité naturelle

L'expertise historique de CARTE Assurances, bâtie sur la confiance de milliers de particuliers et d'entreprises, s'associe à la capacité d'innovation de Garanty pour créer des offres embarquées à forte valeur ajoutée.

Ensemble, nous concevons des programmes de protection :

- ◆ Adaptés à la vie réelle : appareils électroniques, mobilier, services du quotidien
- ◆ Digitalisés de bout en bout : souscription, activation, gestion des sinistres
- ◆ Modulables : ajustés aux besoins spécifiques des clients et aux contextes de distribution

◆ Une vision partagée

Notre partenariat repose sur une conviction commune : rendre la protection accessible, simple et utile. Grâce à l'approche servicielle portée par Garanty et à la solidité opérationnelle de CARTE Assurances, nous réinventons le rôle de l'assurance comme levier de fidélisation et de satisfaction client.

◆ Une valeur tangible pour tout l'écosystème

- ◆ Pour les clients : une protection immédiate et sans effort
- ◆ Pour les distributeurs : une offre différenciante intégrée dans le parcours d'achat
- ◆ Pour les marques : un renforcement de l'expérience post-achat

**L'assurance affinitaire, portée par l'expérience
et l'innovation**

Le passage à l'assurance embarquée :

Répondre aux besoins changeants des consommateurs

En 2024, la demande **d'assurance embarquée** a connu une **croissance** exponentielle, reflétant l'évolution des **attentes des consommateurs** en quête d'expériences d'**achat fluides, transparentes et intégrées**. Au lieu de souscrire à des polices d'assurance distinctes, ils privilégient désormais des solutions directement intégrées au processus d'achat, assurant une protection immédiate et sans effort.

D'après le World InsurTech Report 2024 de Capgemini, **plus de 60 % des consommateurs préfèrent souscrire une assurance sur le lieu de vente**, à condition qu'elle soit intégrée de **manière fluide** à leur **parcours d'achat**. Avec l'essor de la digitalisation, les **attentes des consommateurs** dépassent la simple transaction : ils recherchent avant tout la **commodité**, la **sécurité et la tranquillité d'esprit**.

Pourquoi adopter l'assurance embarquée ?

✓ Accessibilité immédiate

70 % des consommateurs préfèrent souscrire une assurance au moment de l'achat (KPMG).

En supprimant les étapes supplémentaires et les plateformes distinctes, l'assurance embarquée simplifie la prise de décision et améliore la satisfaction client.

✓ Personnalisation avancée

Grâce à l'analyse des données en temps réel, l'assurance embarquée ajuste automatiquement les offres aux besoins spécifiques de chaque consommateur. Des solutions comme Guaranty permettent ainsi d'augmenter les taux de conversion de 15 % en proposant des garanties pertinentes et sur mesure (Briisk).

✓ Augmentation du panier moyen :

Les consommateurs sont plus enclins à finaliser leurs achats lorsque l'assurance est intégrée.

✓ Avantage concurrentiel :

Offrir une couverture intégrée valorise les produits et services, créant une véritable différenciation sur le marché.

✓ Optimisation des revenus :

La monétisation de l'assurance génère des revenus récurrents, renforçant la rentabilité des entreprises.

✓ Transparence accrue :

En intégrant l'assurance directement au parcours d'achat, les offres deviennent plus claires et compréhensibles. **Une présentation simplifiée des conditions contractuelles** renforce la confiance des consommateurs et favorise leur adhésion aux solutions proposées.

En adoptant l'assurance embarquée, les entreprises transforment l'expérience client en rendant la protection **plus accessible, plus personnalisée et plus transparente**. Ce passage vers une assurance embarquée constitue un levier stratégique puissant pour renforcer la fidélisation et développer de nouvelles sources de revenus.



Garanty : L'insurtech de nouvelle génération de la région MENA

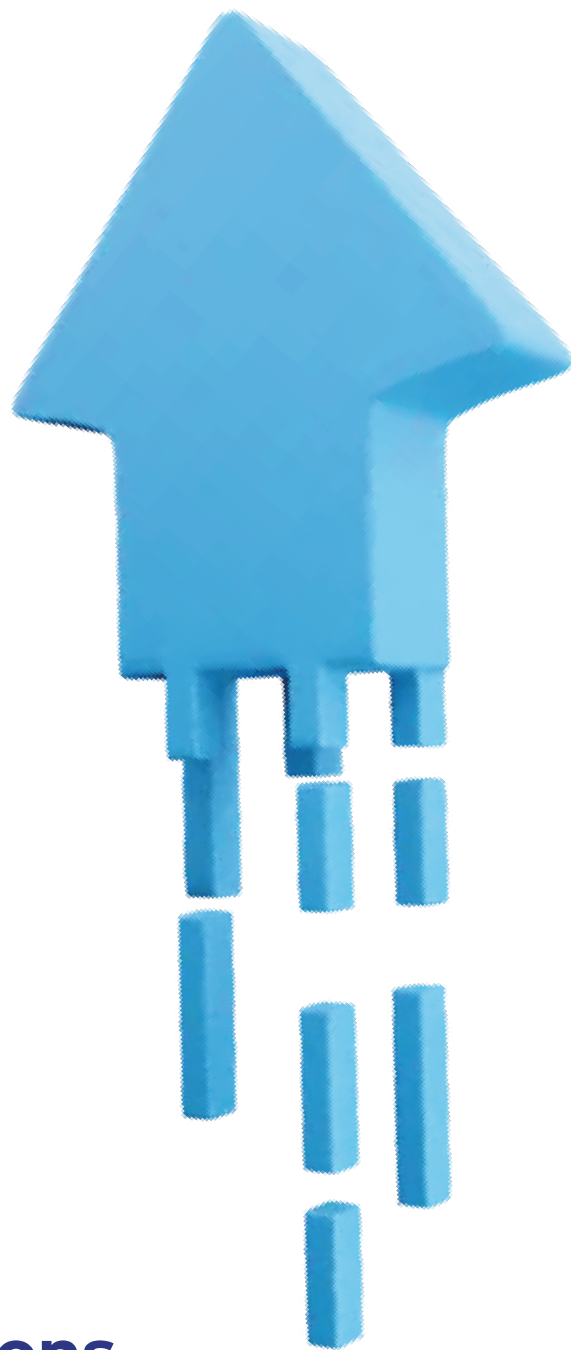
Garanty est un pionnier de l'assurance entièrement **digitale, flexible** et **personnalisée**, répondant aux **besoins actuels des consommateurs**. Grâce à un processus à **100% automatisé et digitalisé**, **Garanty** propose des **solutions de protection sur mesure** pour les objets essentiels du quotidien, tels que les smartphones, appareils multimédias, équipements électroménagers, mais aussi pour des services plus diversifiés comme les assurances bancaires et santé. En intégrant l'assurance directement au moment de l'achat, **Garanty** transforme **l'expérience client** en offrant **simplicité, rapidité et satisfaction**.

Un moteur de croissance pour les entreprises

L'assurance embarquée ne se limite pas à fournir une couverture aux consommateurs : elle devient un levier stratégique majeur pour la croissance des entreprises. En intégrant des solutions d'assurance digitales, transparentes et instantanées, les entreprises augmentent leur chiffre d'affaires, fidélisent leur clientèle et optimisent le parcours utilisateur.

\$500 Millions

valeur estimée du marché des assurances embarquées (primes brutes souscrites) pour les 10 prochaines années, grâce à la réduction des risques permise par cette approche innovante. (Observatoire de l'Assurance Ouverte et Intégrée)



L'assurance embarquée en pratique : Comment ça fonctionne ?

L'assurance embarquée est une approche novatrice de **l'assurance affinitaire** qui permet aux entreprises d'intégrer des solutions d'assurance directement dans leurs produits ou services. Concrètement, au moment où un consommateur achète un produit, il peut choisir d'ajouter une couverture d'assurance, sans avoir à passer par des démarches supplémentaires. Voici comment cela fonctionne en pratique :

Intégration transparente dans les points de vente

L'assurance embarquée se fait au moment de l'achat, en ligne ou en magasin. Par exemple, lorsqu'un client achète un smartphone, une option d'assurance pour le protéger contre la casse ou le vol est automatiquement proposée pendant le processus de paiement. Cette offre est intégrée de manière fluide dans l'expérience d'achat, rendant le choix naturel et facile à réaliser.

Offre personnalisée et flexible

Grâce à des outils digitaux avancés, l'assurance embarquée permet de proposer des options adaptées aux besoins spécifiques des consommateurs. L'algorithme analyse les préférences et les comportements d'achat pour recommander une couverture pertinente, qu'il s'agisse de garanties pour des équipements électroniques, des voyages, ou même des services de santé. L'assuré peut ajuster la couverture en fonction de ses besoins réels

Automatisation des processus

Tout le processus d'activation et de gestion de l'assurance est automatisé. L'assuré reçoit sa police d'assurance digitale immédiatement après l'achat, sans besoin de remplir des formulaires complexes ou d'attendre la validation d'un conseiller. Les réclamations peuvent aussi être traitées automatiquement via des plateformes digitales, réduisant le temps de traitement et améliorant la satisfaction client.

Automatisation des processus

Tout le processus d'activation et de gestion de l'assurance est automatisé. L'assuré reçoit sa police d'assurance digitale immédiatement après l'achat, sans besoin de remplir des formulaires complexes ou d'attendre la validation d'un conseiller. Les réclamations peuvent aussi être traitées automatiquement via des plateformes digitales, réduisant le temps de traitement et améliorant la satisfaction client.

Paieement simplifié et options de financement

Le paiement de l'assurance est généralement inclus dans le prix d'achat du produit ou bien proposé sous forme de mensualités. Cela simplifie le processus financier et rend l'assurance accessible, sans qu'il soit nécessaire de sortir un paiement supplémentaire à un moment ultérieur.

Accessibilité et transparence

L'un des avantages majeurs de l'assurance embarquée est sa transparence. Les termes et conditions sont clairs, et l'assuré sait exactement ce qu'il paie et ce qu'il reçoit en retour. De plus, grâce à l'automatisation, les entreprises et les consommateurs bénéficient d'une gestion sans frictions, éliminant les barrières traditionnelles de l'assurance classique.

L'assurance embarquée n'est donc pas seulement un produit, mais une véritable évolution de l'expérience client et de la manière dont les entreprises abordent les risques



L'importance de l'assurance embarquée : chiffres clés

Plus de
60%

Des utilisateurs déclarent avoir subi des défaillances matérielles dans les 2 ans suivant leur achat d'un ordinateur portable, ce qui souligne la nécessité d'une protection intégrée.

Consumer Reports "Enquête sur la fiabilité des ordinateurs portables"

25%
des consommateurs

ont subi des dommages à leur smartphone au cours des 12 premiers mois de possession, ce qui rend l'assurance embarquée une option attrayante.

SquareTrade's "Smartphone Damage Report"

Près de 10%

des électroménagers nécessitent un entretien ou des réparations au cours des 3 premières années, ce qui souligne l'importance d'une assurance embarquée.

30%

de lunettes voient leur monture ou leurs verres endommagés au cours de la 1ère année, d'où la nécessité d'une assurance embarquée.

Vision Council



Modèles d'assurance embarquée :

Une solution pour tous :

L'assurance embarquée est un modèle flexible qui peut être adapté à divers secteurs et besoins spécifiques. En fonction de l'industrie, du type de produit ou du service proposé, plusieurs modèles d'assurance embarquée peuvent être déployés. Voici les principaux types de modèles qui s'offrent aux entreprises et aux consommateurs :

1. Assurance produit

Couverture des biens achetés comme les smartphones ou les électroménagers, souvent proposée lors du paiement.

Exemple : Assurance pour smartphone contre le vol ou la casse

2. Assurance voyage

Protection pour les imprévus liés aux voyages (annulations, retards, frais médicaux).

Exemple : Assurance voyage intégrée lors de l'achat d'un billet.

3. Assurance santé

Couverture pour les soins médicaux et services de bien-être.

Exemple : Assurance santé au moment de l'achat d'un abonnement à une plateforme de télémedecine

4. Assurance mobilité

Protection pour les utilisateurs de transports personnels comme les trottinettes ou les vélos.

Exemple : Assurance lors de la location d'une trottinette électrique.

5. Assurance bancaire

Produits d'assurance liés aux services financiers (crédits, cartes de paiement).

Exemple : Assurance emprunteur lors de la souscription d'un crédit.

Pourquoi adopter l'assurance embarquée ?

Augmentation du panier moyen : 53 % des consommateurs sont plus enclins à finaliser leur achat avec une assurance embarquée.

Bain & Company.

Croissance du marché : Le marché des assurances embarquées pourrait atteindre 500 millions de dollars en primes brutes souscrites d'ici 10 ans

Observatoire de l'Assurance Ouverte et Intégrée.

L'assurance embarquée s'adapte à divers secteurs, offrant une couverture instantanée et transparente. Pour les entreprises, elle représente un levier stratégique pour augmenter la rentabilité et fidéliser les clients.



Les avantages de l'assurance embarquée :

Une valeur ajoutée pour tous

L'assurance embarquée révolutionne le secteur en simplifiant l'accès aux produits d'assurance et en les rendant plus accessibles. Elle consiste à intégrer directement une couverture d'assurance dans les services proposés par des distributeurs comme les banques, les détaillants et les plateformes digitales. Ce modèle apporte une valeur significative à trois principales parties prenantes : **les clients, les distributeurs et les assureurs.**

- ✓ **Assureurs** : Accès à de nouveaux marchés et diversification de l'offre.
- ✓ **Distributeurs** : Enrichissement des services et différenciation concurrentielle.
- ✓ **Clients** : Protection instantanée et simplifiée, sans démarches complexes.

Bénéfices pour les clients : une assurance plus accessible et efficace

L'assurance embarquée améliore considérablement l'expérience client en simplifiant l'accès aux solutions de protection et en les adaptant aux besoins individuels.

Une expérience simplifiée et sans contraintes

- ♦ **Parcours fluide** : L'assurance est directement incluse dans l'achat, sans paperasse ni démarches supplémentaires.
- ♦ **Activation instantanée** : Souscription en un clic et gestion rapide des réclamations.
- ♦ **Protection sur mesure** : Une couverture adaptée aux besoins spécifiques des consommateurs.

Une satisfaction renforcée

60% des clients préfèrent souscrire une assurance lorsqu'elle est intégrée à leur achat (EY)

Accès immédiat : L'assurance est disponible au bon moment, sans effort supplémentaire.

Bénéfices pour les distributeurs : un levier stratégique pour la croissance

L'intégration d'une assurance dans leur offre permet aux distributeurs d'enrichir leur proposition de valeur, d'augmenter leurs ventes et de fidéliser leurs clients.

Une offre plus attractive et différenciante

- ✓ **Proposition de valeur enrichie** : Adaptée aux nouveaux parcours d'achat, qu'ils soient digitaux ou physiques.
- ✓ **Différenciation concurrentielle** : Une offre supplémentaire qui attire les clients et renforce la compétitivité.



Une augmentation des ventes et du chiffre d'affaires

+25% d'augmentation du panier moyen :

Les clients finalisent plus souvent leurs achats et optent pour des produits de gamme supérieure.

Bain & Company

+20% de conversion : Les offres incluant une assurance enregistrent un taux de conversion supérieur de 20 % par rapport aux ventes sans couverture.

Bain & Company

Nouvelles sources de revenus : Génération de commissions sur les ventes d'assurance sans expertise préalable.

Une fidélisation accrue et un renforcement de la relation client

52% des consommateurs sont plus enclins à choisir un vendeur proposant une assurance embarquée.

InsTech London

Amélioration de la rétention client : Une protection adaptée et accessible renforce la confiance et la satisfaction des clients.



Bénéfices pour les assureurs : une expansion et une rentabilité optimisée

L'assurance embarquée permet aux assureurs de toucher de nouveaux clients, d'optimiser leurs coûts et d'améliorer la gestion des risques.

Un accès facilité à de nouveaux marchés

Marché en forte croissance : L'assurance embarquée devrait représenter 3000 milliards de dollars d'ici 2032.

InsTech London

Expansion vers de nouveaux segments : Toucher des consommateurs auparavant difficiles à atteindre grâce à la distribution intégrée.

Une amélioration de l'efficacité et de la gestion des risques

Accès à des données en temps réel : Une meilleure analyse des comportements permet de créer des offres plus adaptées.

Optimisation des risques : L'automatisation et l'intelligence artificielle améliorent la sélection et la gestion des risques.

Une rentabilité renforcée

Réduction des coûts d'acquisition : Moins de dépenses marketing et commerciales grâce à l'intégration directe dans les parcours d'achat.

Marges plus élevées : Une distribution optimisée et une meilleure gestion des risques améliorent la rentabilité des assureurs.

L'assurance embarquée n'est plus une option, mais une révolution qui redéfinit la manière dont les assurances sont conçues, distribuées et consommées.

Adoption massive : De plus en plus d'entreprises adoptent ce modèle pour améliorer leur compétitivité.



L'assurance embarquée est une solution gagnante pour toutes les parties prenantes :

- ✓ **Les clients** bénéficient d'une protection instantanée et adaptée, sans complexité.
- ✓ **Les distributeurs** enrichissent leur offre, attirent plus de clients et augmentent leurs revenus.
- ✓ **Les assureurs** accèdent à de nouveaux marchés tout en optimisant leurs coûts et leur rentabilité.
- ✓ **Les assureurs** accèdent à de nouveaux marchés tout en optimisant leurs coûts et leur rentabilité.

Dans un marché en pleine mutation, l'assurance embarquée s'impose comme un levier stratégique incontournable pour répondre aux attentes des consommateurs et assurer une croissance durable.

Votre stratégie pour le succès : les clés de la réussite

Garantir la réussite de votre stratégie

Le succès d'un programme d'assurance embarquée repose sur une stratégie solide. Cette section vous propose des conseils pour optimiser la commercialisation de vos produits, affiner votre tarification et offrir une expérience client engageante. Vous découvrirez également comment évaluer et mesurer la performance de votre offre.

♦ Collaborer avec un partenaire expert et agile

Il est essentiel de choisir un partenaire capable d'intégrer une assurance personnalisée dans vos offres. Ce dernier doit posséder les compétences nécessaires pour développer des produits d'assurance sur mesure via des APIs, tout en garantissant une mise en œuvre conforme et optimisée. Qu'il s'agisse de concevoir des interfaces front-end ou back-end, votre partenaire doit pouvoir vous accompagner à chaque étape.

♦ Sélectionner un partenaire en phase avec vos capacités actuelles

Pour les entreprises non-assureurs, cela signifie généralement opter pour un fournisseur proposant une solution d'assurance embarquée. Un tel choix permet de simplifier la gestion et l'offre, tout en s'adaptant aux besoins spécifiques de votre activité.

♦ Opter pour un partenaire visionnaire et innovant

Votre partenaire doit être capable de relever des défis, d'expérimenter rapidement et d'apprendre en continu. Il est également crucial qu'il partage vos valeurs afin de renforcer l'identité et la cohérence de vos marques respectives.

♦ Privilégier un accompagnement solide et de confiance

Un partenaire expérimenté vous accompagnera tout au long de l'intégration de l'assurance dans votre parcours client. Son expertise technique avancée, sa maîtrise des exigences réglementaires et son approche collaborative, fondée sur le design thinking, seront des atouts majeurs pour assurer le succès de votre projet.

Une fois le bon partenaire sélectionné, il est tout aussi important d'organiser efficacement l'intégration de l'assurance dans ton activité. Pour garantir un déploiement fluide et maximiser les bénéfices de cette collaboration, il est essentiel de structurer le projet en interne et de mobiliser les bonnes ressources.



Nommer un responsable interne dédié

Pour maximiser l'efficacité de l'intégration, il est essentiel de désigner une personne de ton équipe pour piloter ce projet. Cette personne devra :

GÉRER le partenariat :

- ♦ **Travailler en étroite collaboration** avec ton partenaire afin de concevoir une solution d'assurance adaptée à tes produits.
- ♦ **Garantir un parcours client fluide** et assurer une intégration transparente de l'assurance dans l'expérience d'achat.
- ♦ **Gérer les aspects réglementaires** avec le soutien de ton partenaire.
- ♦ **Analyser les performances** du programme d'assurance pour optimiser le retour sur investissement, ajuster l'offre si nécessaire et identifier de nouvelles opportunités de vente croisée.

En combinant une gestion interne rigoureuse avec des outils d'analyse performants, il devient plus facile de maximiser l'efficacité du programme d'assurance. Le suivi des indicateurs clés permet d'ajuster l'offre en fonction des résultats, d'optimiser la rentabilité et d'identifier de nouvelles opportunités stratégiques pour l'entreprise.

Outils de suivi et d'analyse

Un partenaire assureur comme **Garanty** vous propose des outils performants pour suivre et évaluer les performances de votre portefeuille. Ces outils permettent de mesurer des indicateurs clés comme les marges, les sinistres et les ratios de rentabilité, afin d'optimiser vos résultats.



Exigences réglementaires :

L'essentiel pour proposer une assurance embarquée

La conformité aux exigences réglementaires est un élément clé pour proposer des solutions d'assurance fiables et compétitives. Selon le type de produit d'assurance, une approbation réglementaire peut être nécessaire. Cependant, ce processus reste fluide et accessible lorsqu'il est soutenu par un partenaire expérimenté.

Pourquoi obtenir une approbation ?

Obtenir l'approbation réglementaire permet d'élargir l'offre de couvertures pour vos clients tout en assurant une conformité totale aux normes en vigueur, garantissant ainsi une offre fiable et sécurisée.

Certains produits d'assurance peuvent être distribués sans agrément spécifique, en particulier lorsque l'assurance complète un produit ou service principal, et que la prime respecte les limites réglementaires.

Si un agrément ou enregistrement est requis, cela inclut des conditions strictes : exigences de capital, garanties financières, ainsi que des formations et certifications professionnelles pour les distributeurs.

Votre partenaire pour vous accompagner

Garanty vous guide tout au long du processus, de l'évaluation des exigences réglementaires. Grâce à son expertise, Garanty facilite l'intégration de solutions d'assurance respectant pleinement le cadre légal tunisien, assurant ainsi une offre à la fois fiable, compétitive et conforme. Avec le bon accompagnement, l'approbation devient une étape simple, permettant d'introduire des solutions innovantes en toute légalité.



Partenariat avec Garanty :

L'assurance qui fait la différence

Partenariat avec Garanty

Garanty est une insurtech à mission B2B2C qui crée des produits d'assurance affinitaire sur mesure, intégrés et en marque blanche, à destination des assureurs, des non-assureurs et des marques non assurantielles dans la région MENA.

En tant que fournisseur expérimenté de l'assurance affinitaire **Garanty** développe des solutions de protection pertinentes pour vos clients et vous aide à vous différencier des autres acteurs du marché.

Garanty est également une entreprise à mission, dont l'objectif est de rendre l'assurance plus **transparente et percutante**. En ce sens, elle promeut l'assurance embarquée comme un moyen de rendre la souscription plus fluide pour les consommateurs et d'améliorer l'efficacité des couvertures, notamment pour combler les lacunes en matière de protection.

♦ Assurance basée sur l'utilisation

Tarification ajustée en fonction de l'usage réel, offrant une plus grande souplesse et permettant aux clients de ne payer que pour ce qu'ils utilisent.

♦ Assurance inclusive

Solutions accessibles à un large éventail de profils, garantissant une protection universelle et répondant aux besoins de divers segments de la population.

♦ Assurance Plug and Play

Mise en place rapide et simple, avec activation immédiate, pour une intégration sans tracas.

♦ Un accompagnement sur-mesure

De la conception à la mise en œuvre, Garanty vous accompagne à chaque étape du processus. Nous structurons des offres d'assurance performantes, conformes aux exigences réglementaires et parfaitement adaptées à votre activité. L'expertise de Garanty permet de co-crée avec les partenaires des solutions sur mesure, aussi bien pour les professionnels de l'assurance que pour les acteurs d'autres secteurs souhaitant offrir des services complémentaires.

Une technologie avancée au service de l'assurance digitale

Garanty se distingue par son approche innovante dans le domaine de l'assurance digitale et embarquée. Grâce à la plateforme Play&Plug, l'accès à l'assurance est simplifié grâce à des outils performants :

♦ Gestion intuitive des contrats :

Interface ergonomique pour une gestion simplifiée.

♦ Automatisation des déclarations de sinistres :

Processus digitalisé pour une prise en charge rapide et efficace.

♦ Suivi des performances en temps réel :

Accès instantané aux données clés pour une gestion optimisée.

Leader et pionnier de l'assurance digitale et embarquée

Garanty révolutionne le marché de l'assurance en proposant des solutions adaptées aux nouveaux modes de consommation. Grâce à son expertise et à une plateforme technologique avancée, Garanty permet à ses partenaires de proposer des produits d'assurance à forte valeur ajoutée, qu'ils soient sous marque propre ou en marque blanche, avec une intégration fluide et rapide.

Garanty en action : L'assurance embarquée réinventée

Garanty révolutionne l'assurance affinitaire en proposant des solutions intégrées, adaptées aux besoins des entreprises et de leurs clients. Grâce à une technologie avancée et une approche modulaire, chaque couverture s'intègre directement au parcours d'achat, garantissant une protection immédiate et sans friction.

Quelques chiffres clés

+70 000

Produits Protégés

Smartphones, Pc Portables électroménagers, meubles, objets connectés, etc.

+100

**Partenaires
Distributeurs**

Retailers, opérateurs télécoms, banques, e-commerce, marketplaces.

+92%

**Satisfaction
Client**

Grâce à un parcours fluide, digitalisé et un service client réactif.

+25

Services Embarqués

Protection, assistance, réparation, remboursement, garanties étendues, ,

+60

**Indice NPS
(Net Promoter Score) :**

Supérieur à la moyenne du secteur de l'assurance.

Une protection complète pour une tranquillité assurée

Produits bancaires :

Garanty propose des solutions d'assurance spécialement conçues pour les produits bancaires, permettant de renforcer la sécurité des transactions et d'offrir une couverture supplémentaire aux clients :

♦ **Assurance pour cartes bancaires** : Protection contre le vol, la fraude, et couverture des achats effectués avec la carte.

♦ **Prêts personnels et crédits à la consommation** : Assurance décès, invalidité, et perte d'emploi pour sécuriser les remboursements des emprunts.

♦ **Assurance pour comptes bancaires** : Protection contre les fraudes en ligne et sécurisation des transactions.

Garanty offre également une gamme de produits d'assurance pour les biens de consommation, garantissant une couverture optimale :

Produits électroniques :

Smartphones

- ♦ Protection contre la casse, le vol et l'oxydation.
- ♦ Activation immédiate au moment de l'achat.
- ♦ **Extension de garantie : +1 an après expiration de la garantie constructeur.**

PC portables et MacBook

- ♦ Protection contre la casse, le vol et l'oxydation.
- ♦ Activation immédiate au moment de l'achat.
- ♦ **Extension de garantie : +1 an après expiration de la garantie constructeur.**

Tablettes et iPad

- ♦ Protection contre la casse, le vol et l'oxydation.
- ♦ Activation immédiate au moment de l'achat.
- ♦ **Extension de garantie : +1 an après expiration de la garantie constructeur.**

Smartwatches

- ♦ Protection contre la casse, le vol et l'oxydation.
- ♦ Activation immédiate au moment de l'achat.

TV

- ♦ Protection contre la casse et l'oxydation.
- ♦ Activation immédiate au moment de l'achat.
- ♦ **Extension de garantie : +1 an après expiration de la garantie constructeur.**

Électroménagers :

- ♦ Garantie contre les pannes, courts-circuits et infiltrations.
- ♦ Assistance rapide pour éviter les désagréments du quotidien.
- ♦ **Extension de garantie : +1 an après expiration de la garantie constructeur.**

Produits ménagers et mobilier :

Meubles

Protection contre :

- Taches indélébiles
- Brûlures
- Déchirures

Optique

Protection contre :

- Casse des verres
- Casse des montures

Une assurance embarquée pour une expérience sans friction

Garanty facilite l'intégration d'assurances clé en main grâce à sa technologie Play&Plug, permettant aux entreprises de simplifier l'expérience client tout en générant de nouvelles sources de revenus.

- ♦ **Mise en place rapide et intuitive** : Activation immédiate et déploiement facile des produits d'assurance.

- ♦ **Adaptabilité à tous les parcours d'achat** : Solutions flexibles, adaptées à tous types de produits et services.

- ♦ **Un levier puissant de différenciation et de fidélisation** : Offrir des solutions personnalisées pour renforcer l'engagement des clients.

garanty

إفراح و عيش من جديد

