

cocolis

Confiance des clients, évolutivité de l'assurance et esprit de partenariat : comment **Verspieren** répond aux enjeux de **Cocolis**?

Cas client - COCOLIS

 **VERSPIEREN**
COURTIER EN ASSURANCES

2024



Assurance affinitaire

COCOLIS : REDÉFINIR LA LOGISTIQUE PAR LE PARTAGE

Cocolis est un acteur innovant dans le domaine de la logistique, grâce à sa plateforme collaborative de covoiturage d'objets. Elle propose une solution pour le transport de colis en s'appuyant sur les trajets existants de sa communauté de conducteurs pour offrir une alternative économique et écologique au transport classique de colis. Dans un contexte économique de forte demande pour des options de livraison à la fois rentables et écologiques, Cocolis crée une dynamique d'économie circulaire tout en répondant à la nécessité d'un service de livraison fiable et sécurisé. La plateforme se distingue par son engagement envers sa communauté construisant ainsi un service qui repose sur la confiance et l'entraide.

Cocolis a donc besoin d'une assurance attractive pour gagner la confiance de ses clients, tout en pouvant la faire évoluer très rapidement. C'est donc un véritable partenaire assurantiel qu'il lui faut. Découvrez comment Verspieren a accompagné Cocolis pour révolutionner son approche de l'assurance.

Cocolis ouvre désormais son offre aux pays limitrophes à la France, comme l'Italie, l'Espagne, la Belgique ou encore l'Allemagne. Pour en savoir plus sur Cocolis, allez découvrir leur site.

Secteur **transport collaboratif**

Réduction de **25 Kg** de CO2 par livraison

650 000 utilisateurs

18 salariés



« Dans notre collaboration avec Cocolis, nous avons coconstruit une offre d'assurance sur mesure qui non seulement s'aligne avec leur approche innovante du transport collaboratif mais également accompagne leur croissance dynamique. »

Romain DERIGNY,

chargé de clientèle affinitaire chez Verspieren

VERSPIEREN

en actions

Consultation des assureurs et négociation de la meilleure offre

Conception et déploiement de l'offre en quelques semaines

Optimisation du modèle de revenus de Cocolis

ENJEU 1 : RENFORCER LA CONFIANCE DES CLIENTS GRÂCE À L'ASSURANCE

La confiance est cruciale dans l'économie collaborative. Grâce à Verspieren, Cocolis fournit une assurance qui garantit la sécurité des colis mais aussi renforce la confiance des clients.

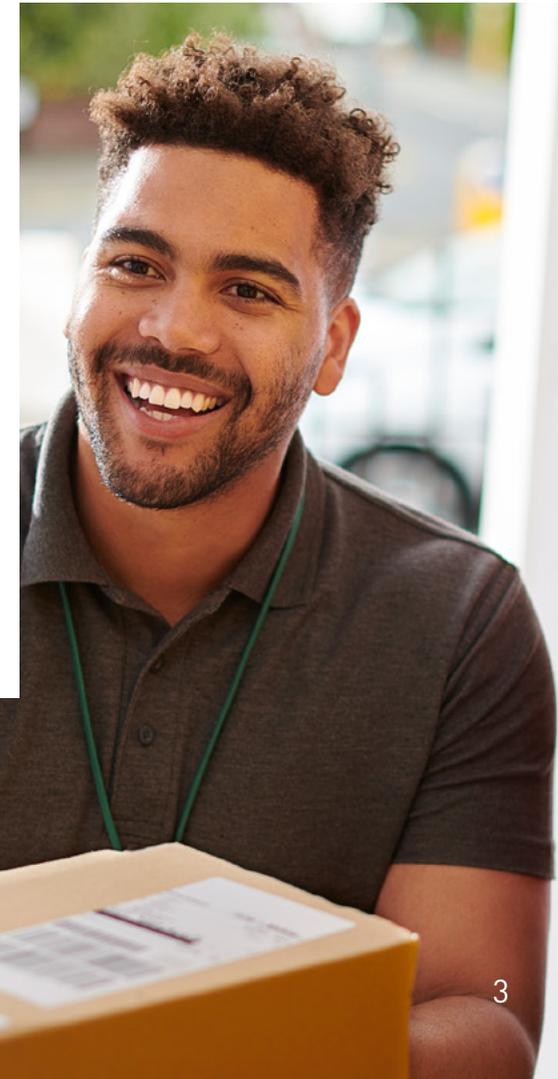


LES ATTENTES DE STEVEN HAREL,
CHIEF OPERATING OFFICER
CHEZ COCOLIS

« Jusqu'à présent, nous proposons 3 tranches d'assurance à nos clients, ce qui pouvait rendre l'assurance coûteuse pour certains articles transportés. Les clients étaient donc parfois réticents à la souscrire.

Avec Verspieren, nous sommes passés de 3 à 12 tranches d'assurance. Cet ajustement du prix de l'assurance au plus près du prix de l'objet transporté a considérablement réduit le coût pour nos clients.

Cette évolution a renforcé la confiance de nos clients, ce qui se traduit par une augmentation du taux de conversion et de la fidélité client. Chez Cocolis, l'assurance n'est pas un produit additionnel : elle est véritablement un élément inhérent à notre offre. »



VERSPIEREN

en actions

Adapter les garanties et le parcours client assurance aux souscriptions provenant des plateformes partenaires de Cocolis

Définition la plus large de ce qui est garanti pour éviter les exclusions au contrat (vases, miroir, deux roues...)

Accompagner Cocolis dans la mise en conformité au cadre réglementaire (DDA, LCB-FT, ORIAS)

ENJEU 2 : DISPOSER D'UNE ASSURANCE ÉVOLUTIVE

Cocolis fait preuve de beaucoup de réactivité dans l'adaptation de son offre. Verspieren répond présent garantissant que l'assurance s'adapte aux besoins actuels et futurs.



LES ATTENTES DE STEVEN HAREL,
CHIEF OPERATING OFFICER
CHEZ COCOLIS

« Chez Cocolis, nos équipes se réunissent toutes les deux semaines pour examiner les performances de notre offre, discuter des améliorations et ajuster nos stratégies. Nous ne nous contentons pas de résoudre les problèmes au fur et à mesure, nous cherchons activement à anticiper et à prévenir les obstacles futurs.

Cela signifie que chaque sinistre, chaque retour client est une opportunité d'apprendre et d'affiner notre offre. Par exemple, si nous identifions une tendance parmi les nouveaux conducteurs et si les incidents sont plus fréquents, nous intervenons en ajustant notre plateforme et nos politiques pour améliorer la qualité et la sécurité.

Nous attendons cette réactivité et cette souplesse de la part de notre courtier. Verspieren s'est distingué par sa capacité à faire évoluer notre offre avec nous, pas seulement à répondre à nos demandes, mais à les anticiper et les améliorer. J'apprécie cette collaboration fondée sur la communication »



VERSPIEREN

en actions

Audit de l'existant,
analyse du besoin et étude
du modèle adapté
(assurance / garantie
commerciale)

Mise en place
d'une équipe dédiée
de gestion des sinistres

Piloter le programme grâce
à un reporting sur mesure
(sinistres, primes,
adhésions)

ENJEU 3 : TROUVER UN VRAI PARTENAIRE ASSURANCE

Pour créer une offre d'assurance dédiée au marché de la livraison collaborative, Cocolis nécessite un partenaire pour l'accompagner dans ses besoins assurantiels au sens large.



LES ATTENTES DE STEVEN HAREL,
CHIEF OPERATING OFFICER
CHEZ COCOLIS

« En approchant Verspieren, nous recherchions un courtier en assurances qui pouvait comprendre et s'adapter aux particularités de notre modèle. Il est essentiel pour nous d'avoir un courtier solide et fiable, mais aussi indépendant, avec qui on peut échanger humainement. Verspieren a su répondre à notre besoin grâce à son expertise et à sa flexibilité, ce qui nous a permis de développer une assurance sur mesure, adaptée à un service aussi spécialisé que le nôtre. La collaboration a commencé par une

phase pour construire une offre robuste et bien structurée, qui sortait des sentiers battus. Leur soutien ne s'est pas limité au périmètre de l'assurance : il s'est étendu à travers de multiples discussions pour affiner les conditions de couverture et répondre à un large éventail de questions juridiques. Leur capacité à être là pour nous, à nous apporter des réponses claires a été déterminante. Cela a confirmé que Verspieren était le choix juste, un courtier à la hauteur des enjeux et des attentes de notre entreprise. »

VOUS AUSSI, VOUS VOULEZ MAÎTRISER TOUS VOS ENJEUX ASSURANTIELS ?

CONTACTEZ UN CONSEILLER VERSPIEREN

solutionspro@verspieren.com

Partenariat

Expertise

Créativité

Adaptation



Verspieren, vocation client



verspieren.com