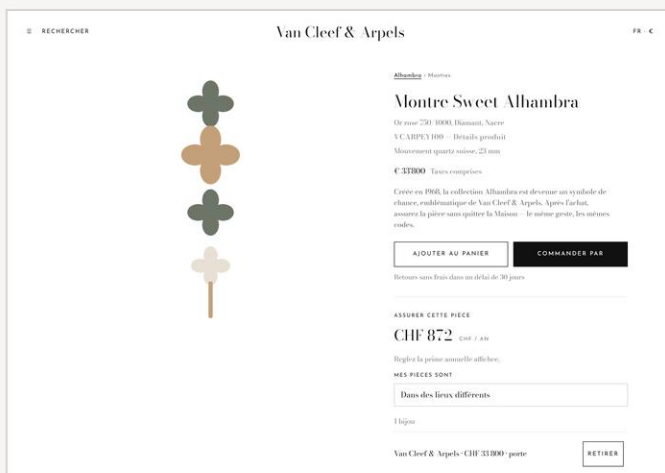


L'assurance de vos pièces, au nom de la Maison.

La cliente qui sort de Place Vendôme avec un Alhambra au poignet n'a aucune raison de chercher un assureur ailleurs. Le geste se fait ici, dans vos codes, sur votre domaine. Maximum porte le risque. Vous restez l'interlocutrice.

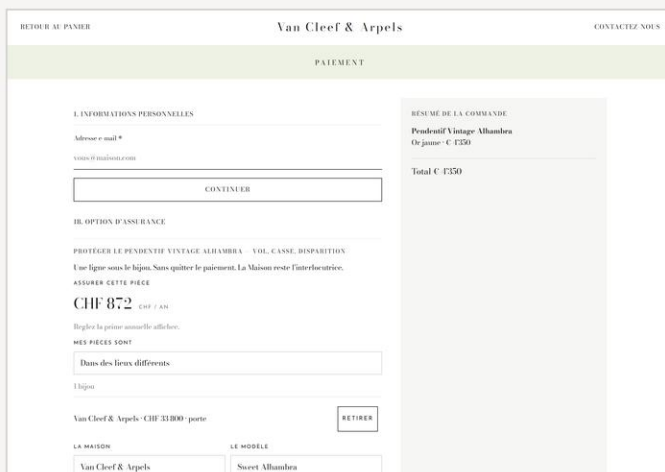
1 Sur la page produit

La fiche complète, du bandeau de la Maison jusqu'au widget. Une ligne sous « Ajouter au panier ». Elle assure sans quitter la page.



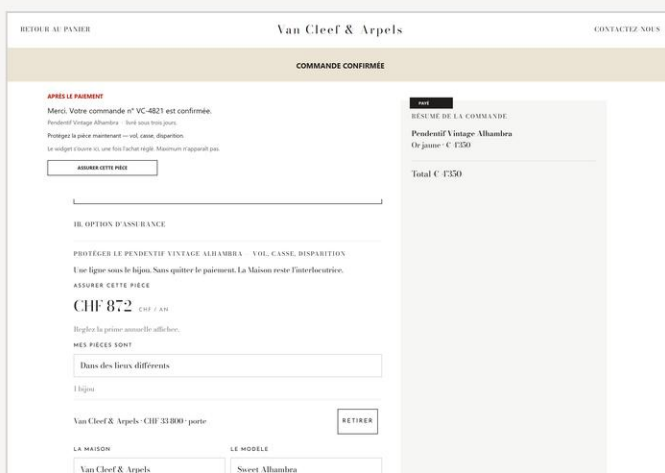
2 Dans le panier

Le tunnel de paiement, entier. Une étape sur-mesure, avant de régler, pour protéger la pièce.



3 Après le paiement — le widget, une fois la commande confirmée

Ce n'est plus le panier. La commande est payée ; le module s'ouvre ensuite, pour assurer la pièce. Maximum n'apparaît pas.

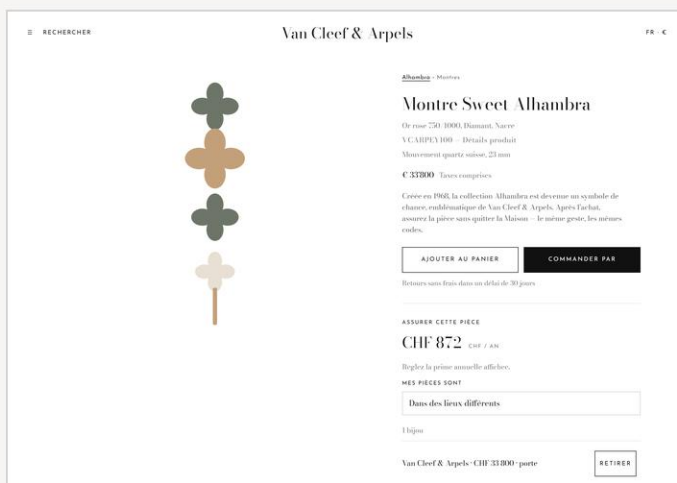


Vous choisissez jusqu'où nous allons.

Trois formules. La commission ne change pas : vingt pour cent nets. Ce qui change, c'est qui parle à vos clientes.

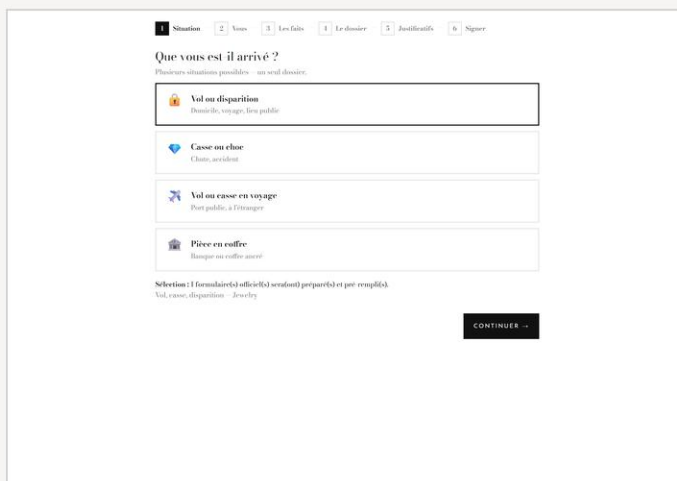
1 Invisible

Nous n'écrivons à personne. Les widgets vivent dans votre parcours. Vous recevez, par API, les seules données dont vous avez besoin.



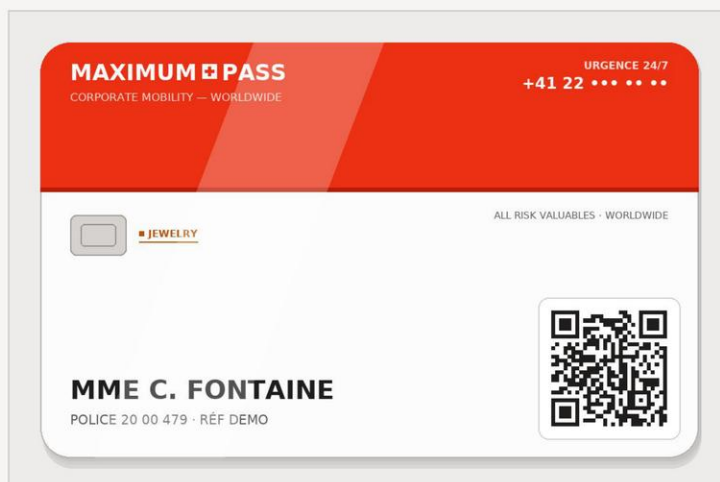
2 Gestion de sinistre

Nous tenons en plus le dossier : vol, casse, disparition, depuis le module ou depuis WhatsApp.



3 Relation assuré

Nous tenons le sinistre, nous remettons le Pass Jewelry, et quelques nouvelles pour l'entretien des pièces — avec votre département relation client.



Ajoutez une ligne de revenus récurrents.

Deux lignes, et seulement deux. La première est une commission sur la prime — vingt pour cent, versés par Stripe, sans que vous encaissiez un euro de cotisation. La seconde, plus lourde, ce sont les réparations et les remplacements que le contrat oriente vers vos ateliers.

Le tableau décrit un scénario mature : le livre s'étoffe d'un millésime par an, jusqu'à couvrir l'équivalent de deux milliards et demi d'euros. Ce n'est pas un budget. C'est la forme de la chose, avant de signer.

Hypothèses — commission sur prime

Ventes
2,5 milliards d'euros par an — un point de travail, entre les estimations publiées.

Couverture à l'achat
Une pièce sur cinq, au moment de la vente.

Prime
Un pour cent de la valeur déclarée, portée par l'assureur.

Votre part
Vingt pour cent de cette prime, chaque année où le contrat vit.

Hypothèses — Remplacement / réparation orientés Maison

Taux de dossiers
Un et demi pour cent du portefeuille, chaque année.

Part orientée vers vous
Cent pour cent — le contrat envoie le dossier chez vous.

Ce que cela produit
Remplacement et réparation dans vos ateliers, à votre marge habituelle.

Compte de résultat prévisionnel — cinq ans.

P&L	A1	A2	A3	A4	A5
Portefeuille assuré	500,0 M€	1,0 Md€	1,5 Md€	2,0 Md€	2,5 Md€
Primes (assureur)	5,0 M€	10,0 M€	15,0 M€	20,0 M€	25,0 M€
Commission sur prime (20 %)	1,0 M€	2,0 M€	3,0 M€	4,0 M€	5,0 M€
Remplacement / réparation orientés Maison	7,5 M€	15,0 M€	22,5 M€	30,0 M€	37,5 M€
Revenus totaux	8,5 M€	17,0 M€	25,5 M€	34,0 M€	42,5 M€
Cumul des deux	8,5 M€	25,5 M€	51,0 M€	85,0 M€	127,5 M€

