



## **APRÈS AVOIR DÉMOCRATISÉ LE MARCHÉ DU PERMIS, ORNIKAR CRÉE LA PREMIÈRE ASSURANCE AUTO QUI ASSURE (VRAIMENT!) LES JEUNES**

*En s'attaquant au marché de l'assurance automobile, Ornikar continue de démocratiser le secteur de la mobilité avec pour objectif de créer un écosystème complet d'accès à l'autonomie, au service des moins de 30 ans*

Paris, le 12 avril 2023 – **10 ans après avoir démocratisé l'accès au permis de conduire, Ornikar, première auto-école de France avec près de 3 millions d'élèves, attaque désormais le marché de l'assurance automobile en proposant une offre inédite et ultra-compétitive notamment pour les jeunes, en s'associant à Wakam, compagnie d'assurance B2B2C.**

Avec le lancement de son assurance auto, Ornikar a la volonté de disrupter un nouveau marché, en y adressant un produit particulièrement compétitif et sur-mesure, auprès d'une cible mal servie dans ce domaine : les jeunes conducteurs.

*« Depuis la création d'Ornikar, notre objectif est simple : casser les rentes qui persistent encore dans le secteur de la mobilité, et ce, au service des jeunes et de leur émancipation. Aujourd'hui, nous avons déjà rendu le permis accessible au plus grand nombre, avec des coûts très raisonnables »* **déclare Philippe Maso y Guell Rivet, CEO d'Ornikar.**

Mais si la première étape de l'émancipation passe par le permis... La seconde passe nécessairement par l'assurance auto.

*« Notre proposition est unique : nous sommes les mieux placés pour assurer les jeunes conducteurs car nous les formons et, par conséquent, nous les connaissons très bien et pouvons ainsi les assurer au mieux. Nous adaptons nos offres et personnalisons nos prix et nos parcours à leur situation réelle, pour laquelle ils sont encore très désavantagés par les assureurs traditionnels »,* **poursuit-il.**

### **Une offre enfin équitable pour les jeunes, qui capitalise, pour la première fois, sur leur formation**

**Rendre la mobilité accessible est avant tout un sujet de prix et depuis 10 ans, Ornikar casse les prix du marché grâce à des leviers forts d'économies** (des prix drastiquement réduits associés à un parcours digitalisé). Dès son lancement en 2013, le groupe a en effet mis en place un nouveau standard de prix du permis **en le divisant par deux**, obligeant ainsi les auto-écoles traditionnelles à s'aligner et donc à revoir leur modèle économique. Le permis de conduire chez Ornikar est actuellement 400€ moins cher que dans une auto-école traditionnelle.

Aujourd'hui, Ornikar entend faire de même sur le marché de l'assurance automobile, là où les jeunes conducteurs subissent traditionnellement des primes particulièrement élevées en tous risques, autour de 2000 euros par an, soit un montant exorbitant par rapport à leur pouvoir d'achat. Un tarif que les assureurs justifient par l'accidentologie des conducteurs novices. En réalité, cette tarification excessive provient davantage de l'absence de connaissance que les assureurs traditionnels ont de l'expérience de conduite des jeunes conducteurs.

Sur ce sujet, Ornikar jouit d'un avantage de taille : **la connaissance de près de 3 millions d'élèves formés dans son école de conduite : aujourd'hui, 1 jeune sur 2 passe par Ornikar pour préparer et passer son permis de conduire.**

*« Les jeunes conducteurs sont généralement sur tarifés car, par définition, les assureurs ne les connaissent pas. Chez Ornikar, nous travaillons sans relâche pour faire ainsi le lien entre apprentissage de la conduite et accidentologie. Par exemple, nous avons pu démontrer le lien entre le respect des distances de sécurité lors du parcours d'apprentissage et l'accidentologie au volant après le passage du permis.*

*C'est tout l'intérêt de l'écosystème que nous créons pour favoriser la mobilité des jeunes : plus celui-ci aura réalisé d'étapes d'apprentissage avec Ornikar (code puis conduite), plus sa tarification sera adaptée et sur-mesure »* **précise Benjamin Gagnault, co-fondateur d'Ornikar.**

Cette connaissance inédite permet en effet à Ornikar de **proposer l'assurance la plus juste**, car la plus adaptée à la situation réelle des jeunes conducteurs.

Et ce, dans le contexte économique actuel où, par ailleurs, les conséquences de l'inflation sont importantes, provoquant une hausse du tarif des assurances automobiles. Pour Ornikar, il était donc urgent de proposer une offre qui protège vraiment le pouvoir d'achat des jeunes conducteurs.

## **Une offre qui associe les meilleurs avantages du marché**

### [Une offre assurantielle de référence](#)

Après un premier lancement réussi dans l'assurance, en tant que courtier-distributeur en 2021, Ornikar a, depuis, entamé une mutation importante lui permettant de créer ses propres produits, son propre tarif, et de gérer l'ensemble de la chaîne de valeur de la relation client (souscription, vie du contrat, gestion des sinistres...).

Pour réaliser ses ambitions, **Ornikar a, depuis, recruté une équipe pluridisciplinaire de professionnels expérimentés, issus du monde de l'assurance.**

**L'entreprise s'est par ailleurs entourée d'un écosystème de partenaires de référence pour proposer les produits les plus adaptés et une expérience client optimale mais aussi avoir des processus agiles dès les premiers jours, ainsi qu'une capacité à se développer fortement et facilement ensuite :**

- **Ornikar s'est associé à Wakam, assureur européen B2B2C, pour la création de ses produits d'assurance :** *“Nous sommes heureux de soutenir le combat d'Ornikar pour rendre accessible la mobilité au plus grand nombre et favoriser l'émancipation des jeunes conducteurs. Notre métier est de créer des assurances sur-mesure qui permettent à nos partenaires de réaliser leurs ambitions avec les meilleurs outils. Accompagner Ornikar est pour nous une occasion de continuer à faire bouger les lignes du secteur de l'assurance”* **explique Olivier Jaillon, Président du Conseil d'administration de Wakam.**
- Par ailleurs, **Guy Carpenter** est intervenu auprès d'Ornikar pour les aider à constituer un panel de réassureurs partenaires
- Pour ses outils de souscription et gestion des contrats et sinistres, Ornikar a fait appel à **Guidewire et Salesforce**, pour sa politique de tarification elle s'appuie sur les services d'**Akur8** et pour opérer l'ensemble des services d'assistance sur **Mondial Assistance** : « En tant qu'assistant, c'est dans notre ADN d'aider nos clients avec des solutions d'assistance adaptées aux nouvelles formes de mobilité. C'est pourquoi nous sommes ravis de nouer ce partenariat avec Ornikar. Nous sommes convaincus que cette collaboration offrira à leurs assurés des

solutions de mobilité répondant à leurs besoins. Ensemble, nous pourrons co-construire les services de demain. » déclare Noël Ghanimé, Président d'Allianz Partners France.

### Une expérience client personnalisée et fluide

L'assurance d'Ornikar est ainsi conçue pour répondre aux attentes spécifiques des jeunes conducteurs grâce à la connaissance inédite qu'elle en a sur le marché.

**Elle offre ainsi un ensemble de services qui la différencient des assureurs classiques, sans compromis** : prix compétitif, garanties parfaitement ajustées, service client hyper réactif, le tout associé à une expérience digitale personnalisée (en particulier, parcours et démarches simplifiées, suivi de contrat et sinistre possible à tout moment sur l'application).

Plus précisément, en plus d'un tarif calculé individuellement en fonction des habitudes de conduite, d'un conseiller dédié en cas de problème et du suivi en ligne des sinistres, **Ornikar propose des services gratuits inclus dans tous ses contrats**, en lien avec la sécurité routière pour protéger les conducteurs au quotidien :

- **EasyMecano** : en cas de doute sur votre véhicule, un diagnostic réalisé en visio avec un mécanicien, en moins de 15 minutes.
- **HappyConduite** : 2h de conduite à réaliser avec l'un des enseignants d'auto-écoles partenaires d'Ornikar pour reprendre de bonnes habitudes sur la route.
- **OrniCare** : une séance d'écoute et d'échange avec un psychologue pour reprendre confiance au volant de sa voiture, après un accident.

**Demain, Ornikar envisage de compléter son offre de produits et de services d'assurance et de poursuivre sa croissance sur de nouveaux marchés**, pour aller toujours plus loin dans l'accompagnement des jeunes dans les différentes étapes de leur vie.

#### **À propos d'Ornikar**

Expert de la pédagogie routière depuis 2013, et de l'assurance automobile depuis 2020, Ornikar ambitionne de s'imposer comme leader de l'accès à la mobilité et plus largement à l'autonomie, grâce à son approche globale combinant formation théorique au code de la route, formation pratique à la conduite et assurance automobile. En moins de dix ans, l'entreprise fondée par Benjamin Gagnault et Flavien Le Rendu, et dirigée par Philippe Maso y Guell Rivet depuis janvier 2023 a révolutionné le modèle de l'auto-école traditionnelle en devenant la plateforme de référence en matière de formation à la conduite en France avec près de 3 millions de clients accompagnés...Depuis 2022, Ornikar est membre du FT120, label gouvernemental promouvant les entreprises les plus innovantes, prometteuses et susceptibles de devenir des leaders technologiques.

#### **À propos de Wakam**

Wakam est une compagnie d'assurance B2B2C qui conçoit des solutions d'assurance sur-mesure distribuées en marque blanche via sa plateforme technologique Play&Plug® pour plus de 150 partenaires distributeurs. Présente dans 32 pays et forte d'un chiffre d'affaires en 2022 de plus de 650 millions d'euros, réalisé majoritairement en dehors de France, Wakam est le leader européen de l'assurance digitale et embarquée. La société est rentable et connaît une croissance rapide depuis plus de sept ans. Wakam, conformément à ses engagements sociétaux, est une société à mission dont la raison d'être est de «rendre l'assurance transparente et impactante».

#### **À propos de Mondial Assistance**

24h/24 et 365 jours par an, Mondial Assistance intervient partout dans le monde pour apporter à ses clients entreprises et particuliers, des solutions d'assistance dans les domaines de l'automobile, du voyage, des loisirs, de

la mobilité, de l'habitat, de l'emploi, de la santé et des services aux personnes. Mondial Assistance, Allianz Assistance et Allianz Travel sont des marques commerciales d'Allianz Partners.

Allianz Partners est l'un des leaders mondiaux B2B2C, dans les domaines de l'assistance, de l'assurance voyage, la santé à l'international et l'assurance automobile. Le groupe compte plus de 19 400 salariés dans 75 pays, parlant 70 langues et traitant 58 millions de dossiers chaque année, protégeant clients et salariés dans le monde entier.