

L'assureur en ligne Rouky se veut l'allié des propriétaires immobiliers

ASSURANCE. Sur le marché depuis le mois de novembre, Rouky compte innover dans l'insurtech en couvrant notamment les loyers impayés.

MATTEO IANNI

Les propriétaires d'appartements mis en location vont pouvoir se protéger contre des risques qui n'étaient pas couverts jusqu'à aujourd'hui par les assurances suisses, souligne l'assureur en ligne Rouky. Basée à Genève, cette nouvelle société a ainsi pour vocation de distribuer des contrats d'assurance en ligne. Elle a été créée par Pascal-Henri Vuilleumier, propriétaire de la société de conseil en assurances CGA, et David Pivoda, spécialiste du marketing digital, fondateur de l'agence de communication UNE.

Couverture des loyers impayés

Dédié aux propriétaires de biens immobiliers loués en lots isolés (tels les appartements PPE), ainsi qu'à leurs représentants comme les régies et courtiers en assurances, Rouky se veut disruptif sur le marché, en proposant notamment dans son offre une couverture des loyers impayés.

«Nous avons voulu créer un concept d'assurance innovant en proposant non seulement des garanties traditionnelles, mais aussi la première assurance pour loyers



DAVID PIVODA ET PASCAL-HENRI VUILLEUMIER. Les deux fondateurs de Rouky visent les 10.000 contrats signés d'ici à 2023.

impayés», commente David Pivoda. En plus de la protection incendie, dégâts d'eaux, responsabilité civile, bris de glace, et la protection juridique, Rouky protège les bailleurs des locataires ne payant plus leur loyer.

«Il faut savoir qu'en Suisse, on compte environ 80.000 de propriétaires d'appartements ou de villas qui louent leurs biens à des tiers, commente Pascal-Henri Vuilleumier. Malheureusement,

des situations critiques peuvent survenir, comme le décès d'un locataire. Certains locataires indelicats quittent leur logement après l'avoir fortement dégradé, ou encore ils ne paient pas leurs loyers durant de longues périodes. La caution de trois mois est d'abord destinée à régler de possibles dégradations constatées lors de l'état des lieux, au moment du départ, et ensuite un éventuel solde de loyer. Mais si son locataire est in-

solvable, le propriétaire fait une perte sèche pour toute somme due supplémentaire.» En couvrant les loyers impayés durant neuf mois ainsi que les dommages occasionnés par le locataire à hauteur de 20.000 francs, Rouky innove l'offre standard du marché. Ces deux nouvelles prestations viennent, en effet, s'ajouter à celles proposées habituellement aux propriétaires: responsabilité civile, dégât d'eau, bris de glace, incendie et détériorations au bâtiment. En plus des nouvelles prestations, Rouky casse les prix, avec une souscription à l'assurance qui coûte 395 francs par an, soit la moitié d'une offre équivalente sans l'assurance des impayés de loyers (environ 887 francs par année).

Comment ce nouvel acteur sur le marché justifie-t-il un prix plus bas avec une offre élargie par rapport à ce qu'il se fait sur le marché actuel ? «Cet écart de prix s'explique par la simplification du processus de souscription puisque le propriétaire peut contracter lui-même une nouvelle police d'assurance sur Internet. Les coûts d'infrastructures sont ainsi réduits à l'essentiel et la mutualisation des couvertures d'assurance permet

d'importantes économies qui profitent à l'assuré.»

Pour les propriétaires de villas

Inscrite dans l'ère du digital, la souscription en ligne se fait en 180 secondes, montre en main. «Le challenge était important. Il fallait conceptualiser une plateforme à la fois simple et claire pour ses utilisateurs», souligne David Pivoda.

Si dans un premier temps, l'offre de Rouky est limitée aux appartements uniquement, un produit équivalent pour les villas sera commercialisé dès 2019. Depuis le lancement de l'offre sur le marché, le 1er novembre 2019, les deux fondateurs ont souscrit une centaine de contrats d'assurance, principalement pour des clients basés en Suisse romande. Dans leur plan de développement, l'objectif est de s'ouvrir aussi au marché suisse alémanique, plus particulièrement aux propriétaires basés en Suisse centrale, ainsi qu'au Tessin. Pour 2019, les deux Genevois ambitionnent de souscrire entre 1000 à 1500 contrats. «D'ici à 2023, nous visons les 10.000 contrats signés», confie Pascal-Henri Vuilleumier. ■