

## **N'ayez pas peur – AI, 2'200 francs et à quoi les assurances devraient vraiment ressembler**

### **Un texte personnel sur la maladie, la confiance et un modèle d'assurance simple**

#### **J'écris à nouveau**

Après des mois, je peux à nouveau écrire. Pas comme il faudrait, mais j'écris.

Emilia, notre assurance de protection juridique, a beaucoup vécu et rayonne encore comme au premier jour. Ce n'était pas facile, pas seulement pour moi — mais chez moi, c'est toujours la santé...

Beaucoup ont voulu. Beaucoup ont pris. C'est de cela que je veux parler. Pas avec un texte corrigé par l'AI, mais comme mon esprit fonctionne. Aphasie, c'est mon cas... donc j'écris comme ça...

Aujourd'hui, nous sommes à nouveau debout. Peut-être pas encore complètement stables, mais nous tenons. Après la transplantation cardiaque, j'ai passé environ la moitié d'une année à l'hôpital. Infections, méningite, presque plus de force pour marcher. Le nouveau cœur allait très bien, mais tout le reste non. Le cerveau aussi... bon. Peu importe. Il revient. Comme il peut.

Peut-on vraiment compter sur quelqu'un ? Non, définitivement pas. De grandes paroles dans la branche, je parle des assurances. Beaucoup de publicité, beaucoup de « nous sommes là pour vous ». Moi, je ne l'ai pas vécu comme ça. Avec nos grands partenaires, les grands assureurs — pas beaucoup d'aide quand on aurait pu aider. On a essayé de nous prendre tout ce qu'on pouvait. Et pourtant, nous sommes toujours là. Aussi rapides et aussi forts. Comme avant.

#### **L'AI comme alliée**

Emilia est pour tous. Nous construisons quelque chose qui aide vraiment. Pas des coquilles vides. Je travaille dans la protection juridique depuis 28 ans. Beaucoup de ce que j'ai vu et construit se retrouve aujourd'hui chez Emilia. Et nous essayons d'aider vraiment — les assurés, les particuliers comme les entreprises.

Et oui, l'AI aide. Énormément. C'est notre grand avantage. Les grands assureurs n'arrivent pas à intégrer cela dans leurs anciens systèmes IT. Ils parlent d'AI, mais en réalité, ils sont encore là où ils étaient il y a dix ans. Ils ne savent pas comment évoluer sans devoir jeter leur ancien système — qui n'est même pas encore amorti.

Chez nous, c'est différent. Dès le début, nous avons pu utiliser l'AI partout où c'était possible.

Pour moi, l'AI est devenue une vraie alliée. Tu cherches un mot. Tu ne sais plus comment expliquer quelque chose. Comment écrire, structurer. Et là, elle t'aide. Elle te sort de l'impasse. Et elle transforme ce qu'il y a dans ta tête en quelque chose qu'on peut lire, comprendre, saisir. C'est ça aussi, l'AI.

Je le dis souvent. À l'avenir, il ne faudra peut-être plus que vingt avocats sur cent. Il faudra ceux qui pensent au-delà de l'AI. C'est exactement pour cela que nous continuons à construire Emilia. Est-ce que cela nous rend moins humains ? Non. Nous avons plus de temps. Plus de temps que ceux qui courent, stressés, d'un endroit à l'autre.

### **Une nuit à l'hôpital**

Après mon AVC, je disais toujours. Je ne suis pas encore fini. Aujourd'hui, je sais : il faut plus qu'Emilia. Plus que la protection juridique. Des assurances pour tous. Responsabilité civile, voiture, ménage et ainsi de suite... Peut-être un jour directement chez Emilia ?

Je me souviens : une nuit, à l'hôpital, j'ai commencé à calculer. Comme ça. Sans conseiller. Sans téléphone. Juste moi, l'écran.

Les assurances ne sont pas le problème. C'est tout ce qu'il y a autour.

Des rabais sans fin que personne ne comprend.  
Des modules inutiles que l'on paie quand même.  
Des questions, des rappels, des processus — tout est lent.

Beaucoup de clients n'en veulent plus. Moi non plus.

### **La famille type**

Alors j'ai imaginé un client. Tout simple. Rien de théorique.

Une famille en ville. Zurich peut-être. Deux enfants. 12 et 14 ans. 4,5 pièces, 120 mètres carrés. Un revenu autour de 150'000. Une voiture en leasing, disons 90'000.

Pas du luxe. Pas une obsession de sécurité. Juste quelqu'un qui sait ce qu'il fait.

Ce client n'assure pas chaque petit dommage.  
Il prend en charge les petits risques lui-même.  
Il ne veut pas de modules inutiles.  
Mais il veut être couvert là où cela compte vraiment. Par exemple en cas de faute grave.

Et surtout :  
Il ne veut pas téléphoner.  
Pas attendre.  
Pas discuter.

Il veut simplement comprendre ce qu'il paie — et ce qu'il reçoit.

### **2'200 francs**

Alors j'ai continué à calculer.

Et ce chiffre est apparu.

2'200 francs par an.

Pour tout.

Voiture. Responsabilité civile. Ménage. Protection juridique.

Au début, je n'y ai pas cru.

Alors j'ai vérifié. Plusieurs assureurs. Toujours les mêmes critères. Pas de trucs. Pas de rabais. Pas de discussions.

Et voilà le résultat :

### **Place 1**

Assurance véhicule (casco complète) : CHF 1'591 (AutoMate)

Ménage + responsabilité civile : CHF 341 (Simpego)

Protection juridique : CHF 294 (Emilia AG)

→ Total : CHF 2'226

### **Place 2**

Assurance véhicule (casco complète) : CHF 1'699 (AXA)

Ménage + responsabilité civile : CHF 298 (AXA)

Protection juridique : CHF 262.50 (AXA-ARAG)

→ Total : CHF 2'259.50

### **Place 3**

Assurance véhicule (casco complète) : CHF 1'663 (Helvetia)

Ménage + responsabilité civile : CHF 323.60 (Helvetia)

Protection juridique : CHF 300 (COOP)

→ Total : CHF 2'286.60

Ce sont des chiffres réels. Directement des assureurs.

Et puis il y a les autres.

Les mêmes clients. Les mêmes risques.

Et soudain : 3'000 francs.

Ou 5'000.

Et c'est là le problème.

Pas l'assurance.

Mais tout ce qu'on a construit autour.

### **C'est mon approche**

Pas de rabais.

Pas de jeux.

Pas de modules inutiles.

Pas d'intermédiaires.

Juste une prime équitable. Claire. Directe.

Comme cela devrait être.

Pour tous.