

Introduction

“ Fin 2016, pour la première fois une start-up rachète une compagnie d'assurance. Cet évènement marque la force des changements qui s'opèrent dans le secteur de l'assurance. Tous les maillons de la chaîne de valeur sont concernés. ”

Notre démarche



Principe

- ✓ Tour d'horizon mondial des innovations sur les marchés d'assurance
- ✓ En tirer quelques tendances ?



Cadre d'analyse

Chaîne de valeur de l'assurance : quels maillons sont touchés et comment ?



Constat

Prédominance de l'Insurtech



Sommaire

1. Mutations sociales & technologiques
2. Disruption de la chaîne de valeur
3. Implications pour le secteur de l'assurance



Mutations sociales et technologiques

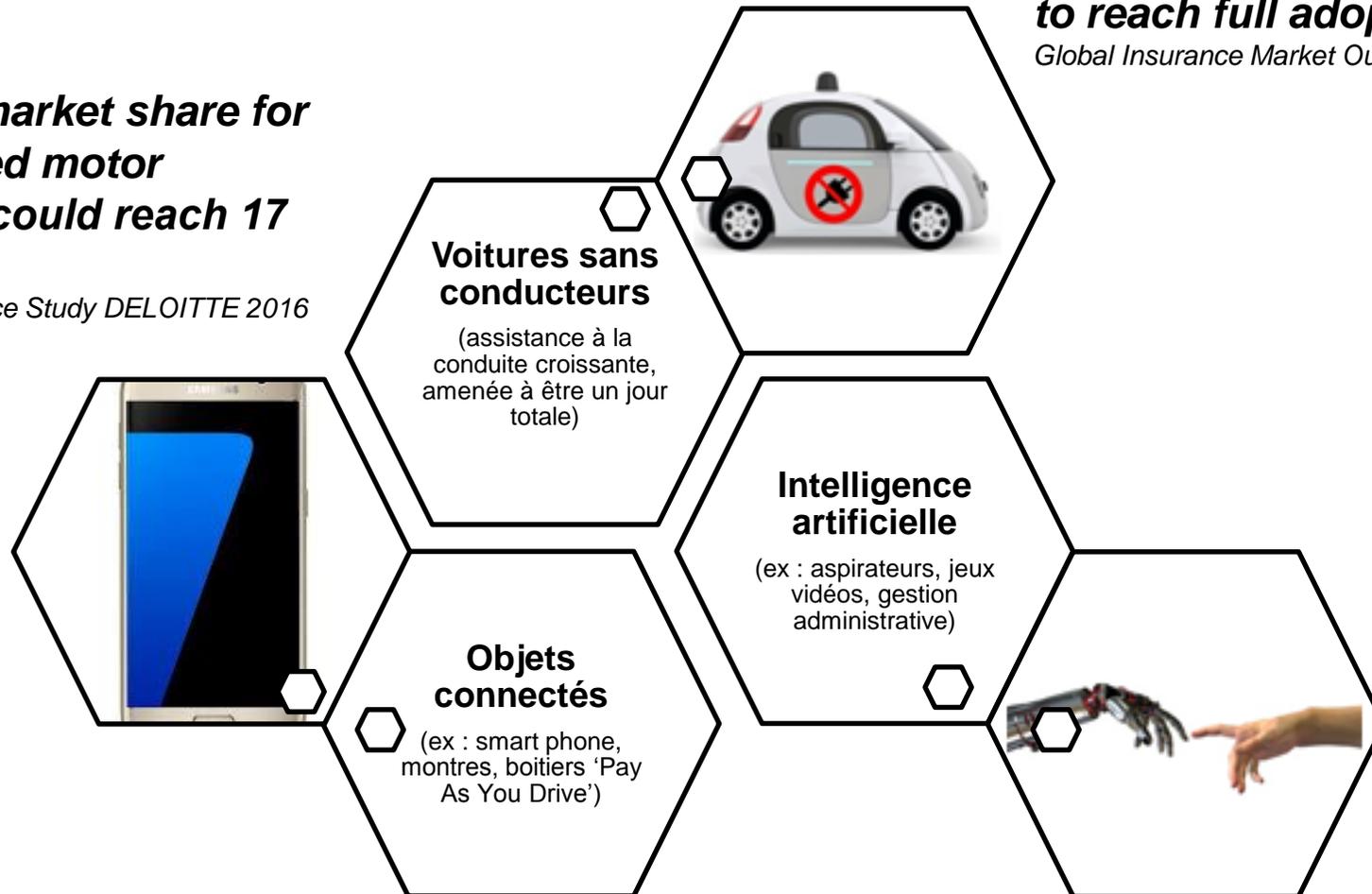
Une technologie croissante au quotidien

« by 2020 the market share for digitally-enabled motor insurance (...) could reach 17 per cent »

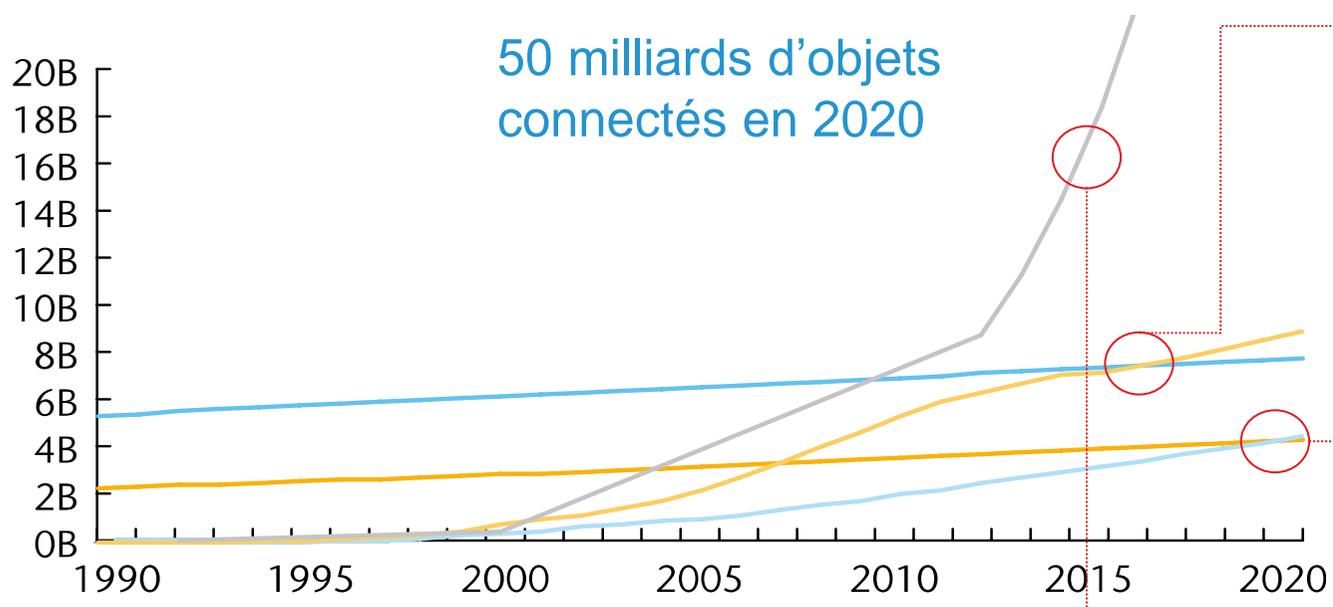
European Motor Insurance Study DELOITTE 2016

« 30 years to reach full adoption »

Global Insurance Market Outlook AON 2016



6,5 fois plus d'appareils connectés que d'hommes en 2020 !



Dès 2017 on peut compter au moins 1 téléphone portable pour chaque personne de la planète.

En 2020, la population globale "internet" dépassera la population globale urbaine (plus de la moitié de la population de la planète)

En 2015 il y avait 2,5 appareils connectés par personne. En 2020, il y en aura 6,5.

Des modes de consommation en pleine évolution



Avec des conséquences diverses



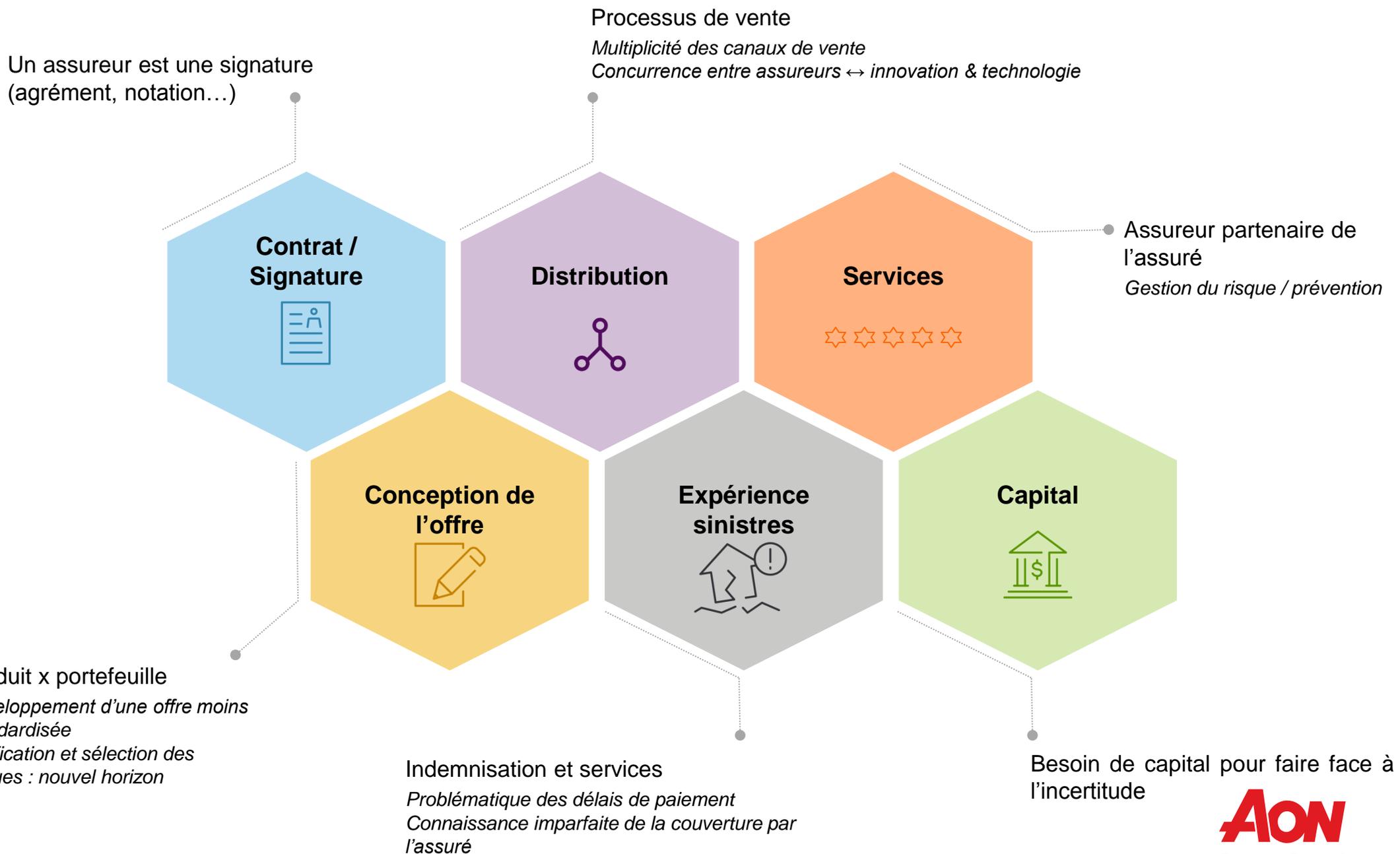
**« cybercrime could grow as high as
USD 2 to 3 trillion by 2020 »**

Global Insurance Market Outlook AON 2016



Disruption de la chaîne de valeur

Chaîne de valeur de l'assurance



Assurance à la demande



Fiche d'identité :



Nom :



Maillons de la chaîne :



Offre :

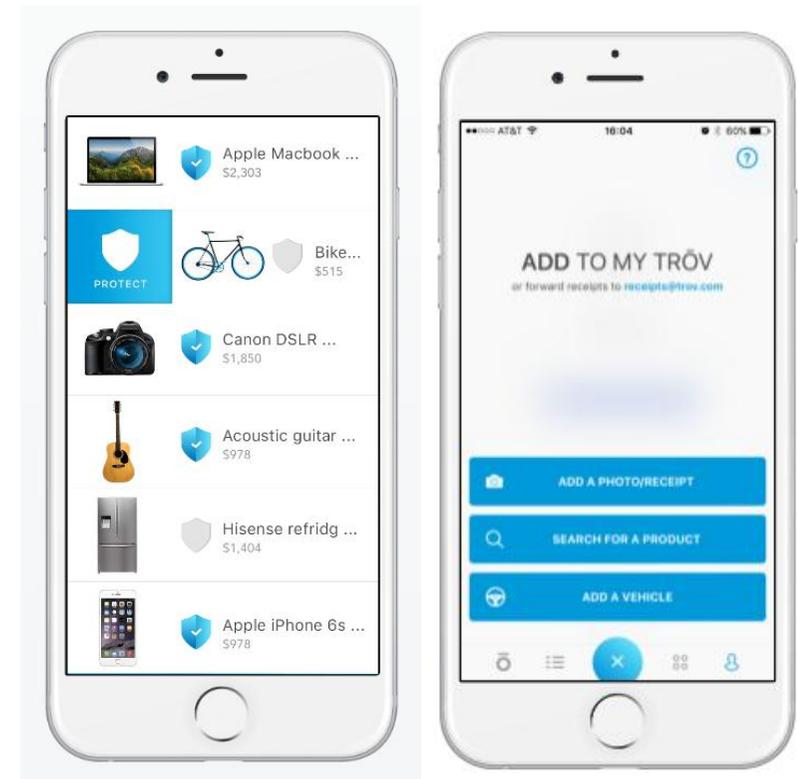
- Assurer n'importe quel bien pour une durée limitée
- ✓ Répond au besoin de digitalisation de l'offre d'assurance
- ✓ Consommation d'assurance à la demande à l'image d'autres secteurs

Discours commercial :

- ✓ Assurer de manière instantanée n'importe quel bien
- ✓ Budget d'assurance maîtrisé
- ✓ Simplicité de la déclaration en ligne du sinistre
- ✓ Règlement immédiat

Opportunités :

- ✓ Large accès à des données sur les besoins des assurés et leviers pour des propositions commerciales



Telematics

Fiche d'identité :



Nom :



Maillons de la chaine :



Offre :

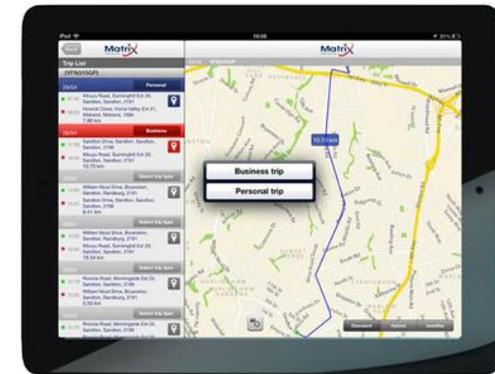
- ✓ Permettre aux propriétaires de flottes d'avoir un suivi des véhicules en plus de l'assurance

Discours commercial :

- ✓ Economie de coûts pour l'entreprise (carburants, comportements frauduleux,...)
- ✓ Outil de performance et d'organisation de l'activité afin d'allouer les trajets
- ✓ Bénéfice sur la prime d'assurance

Opportunités :

- ✓ Limitation des cas de fraude au moment du sinistre
- ✓ Possible limitation du coût du sinistre
- ✓ Accès client et proposition d'offres véhicules adaptées



Gestion Sinistres

Fiche d'identité :



Nom :



Maillons de la chaîne :



Offre :

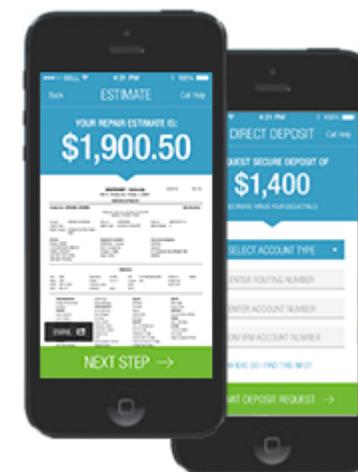
- ✓ Cabinet d'évaluation indépendant travaillant pour les compagnies d'assurance pour accélérer les temps de traitement des sinistres
- ✓ Simplification du processus de déclaration de sinistres automobile grâce à une technologie exclusive (en instance de brevet) permettant de gérer virtuellement les déclarations de sinistres :
 - Application mobile avec collectes de photos, information sur le lieu de l'accident...
 - Estimation et règlement rapides

Discours commercial :

- ✓ Pour les assureurs : diminution du temps de traitement (2,7 heures en moyenne pour l'analyse des photos et 2,5 jours en moyenne pour clôturer un dossier) + support d'analystes
- ✓ Pour les assurés : processus de déclaration simplifié et intuitif (application mobile + service à la clientèle)
- ✓ Equipe de support dédiée pour la réparation des véhicules qui coordonne la relation entre les garages, les analystes et les clients

Opportunités :

- ✓ Technologie en instance de brevet
- ✓ Réduction du temps d'indemnisation de 70%
- ✓ Réduction des coûts pour la compagnie d'assurance



Distribution pour la “gig economy”

Fiche d'identité :



Nom :



Maillon de la chaine :



Offre :

- ✓ Contract-related insurance marketplace
- ✓ Faciliter l'achat de réassurance pour les acteurs de la "gig economy"
 - Travailleurs indépendants (freelance)
 - Entreprises faisant appel à ces indépendants sur la base de contrats ponctuels
- ✓ Plate-forme en ligne de gestion de l'assurance pour ces acteurs

Discours commercial :

- ✓ Premiers à répondre à un besoin nouveau

Opportunités :

- ✓ Rôle de courtier dans un espace nouveau
- ✓ Nouveautés :
 - Environnement (gig economy) : 16% de l'emploi aux US (40% d'ici 2020)
 - Solution en ligne



Peer-to-peer et solidarité communautaire

Fiche d'identité :



Nom :



Maillons de la chaîne :



Offre :

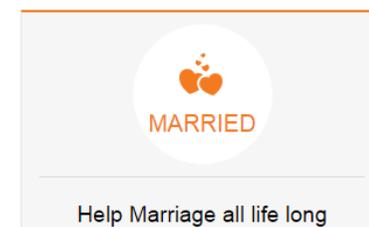
- ✓ Risques couverts : divorce, « marriage safety », enlèvement d'enfants, vol d'identité
- ✓ P2P :
 - Construction de sa communauté
 - Règles fixées par la communauté
 - Rapport mensuel sur les sinistres (nombre, montants, acceptation / rejet)
- ✓ Cash flows :
 - Paiement d'une cotisation (fonction du niveau d'indemnité souhaité)
 - Paiement des sinistres plafonné (75% de la cotisation)
 - Possible remboursement partiel de la cotisation si sinistralité faible (< moyenne nationale) – jusqu'à 75%

Discours commercial :

- ✓ Nouveaux risques (s'assurer contre ses propres décisions)
- ✓ Paiement des sinistres : pas de conflit d'intérêt
- ✓ Transparence → prix = vrai coût du risque
- ✓ « Age of Internet is the age of people taking back power in their hands » : innovation en termes de prise de décision et de gouvernance (construction des communautés, fixation des règles, gestion)
- ✓ « Finance meets Social » → moins de fraude
- « Chacun a besoin de se protéger, mais personne n'aime les assureurs »

Opportunités :

- ✓ Nouveaux risques
- ✓ Attrait du P2P
- ✓ Exportation de l'idée vers les Etats-Unis, puis l'Europe



Peer-to-peer et intelligence artificielle



Fiche d'identité :

Nom :

Lemonade

Maillons de la chaine :



Offre :

MRH (locataires et propriétaires)

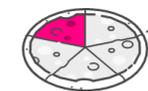
- ✓ P2P
 - Assurés regroupés par engagement pour une cause
 - 20% de la prime retenue pour la gestion, le reste pour la sinistralité (40% en réassurance, 40% pour payer les sinistres)
 - S'il reste de l'argent à la fin de l'année, il est reversé à la cause choisie – "It's not our money"
- ✓ Efficacité accrue grâce à son avance technologique (intelligence artificielle)
 - Souscription
 - Gestion des sinistres
- ✓ Vrai porteur de risque agréé

Discours commercial :

- ✓ Pas de conflit d'intérêt (pas de profits distribués) – Discours agressif envers les assureurs classiques
- ✓ Rapidité et efficacité (souscription et sinistres)
- ✓ Moins de fraude (lèserait la cause défendue et non l'assureur)
- ✓ Prix (fonctionnement efficace limitant les frais)

Opportunités :

- ✓ Vrai porteur de risque agréé, dans un marché très concurrentiel et très régulé
- ✓ S'adresse notamment à ceux qui n'ont jamais acheté d'assurance
- ✓ Prix et éthique



A transparent 20% fee to run everything



We pay claims super fast



If there's money leftover, we give it back to causes

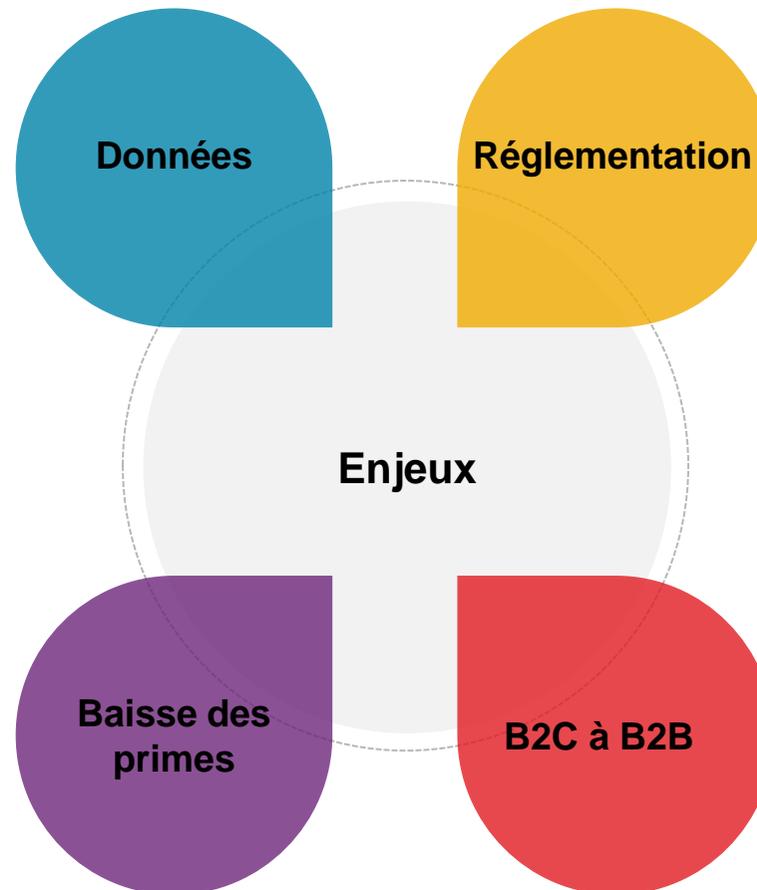


Implications pour le secteur de l'assurance

Les risques et les enjeux de la nouvelle donne

- ✓ Les données représentent le levier majeur de réussite sur le marché
- ✓ Plusieurs acteurs vont collecter les données
- ✓ Appartenance des données ?

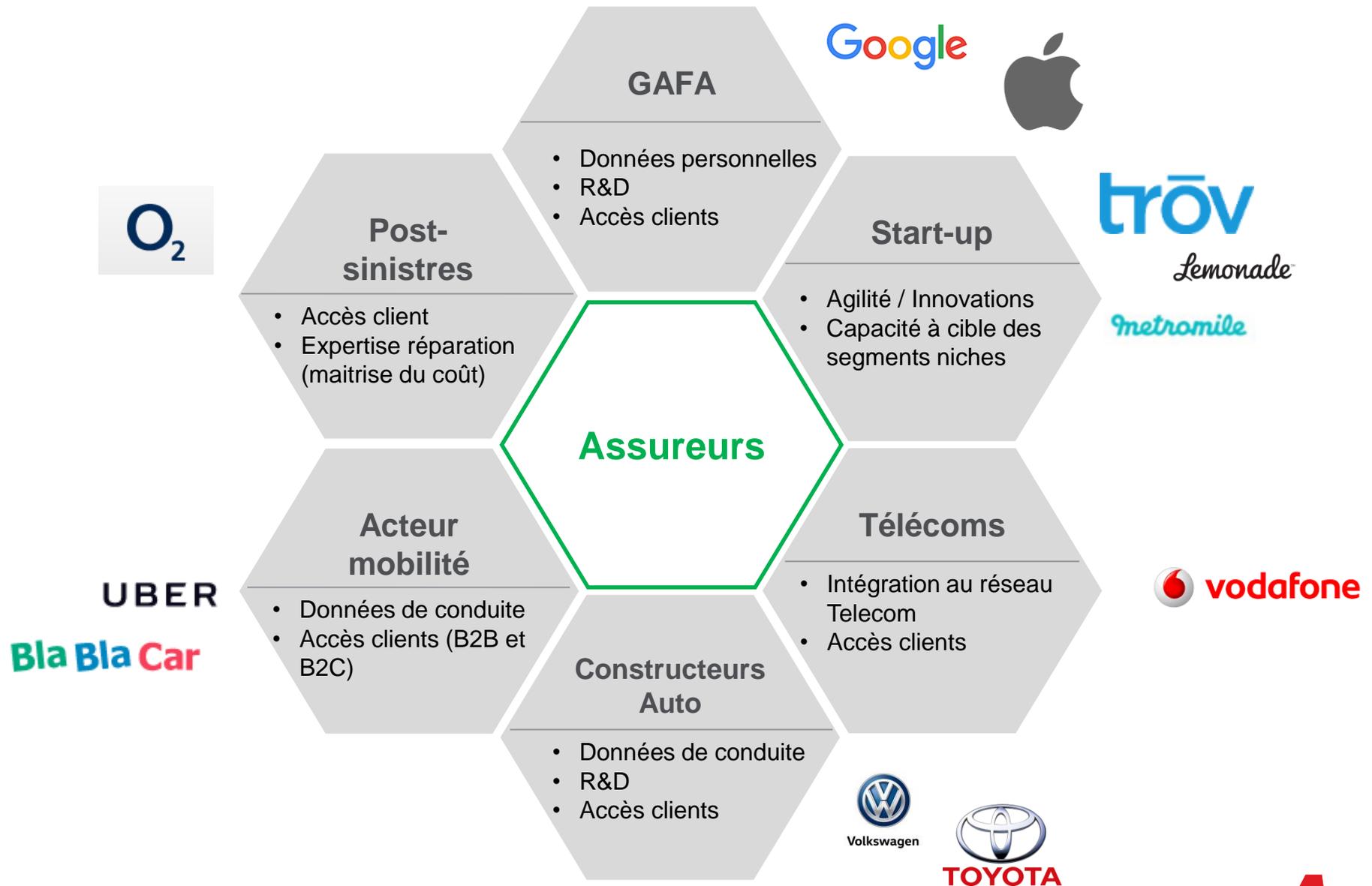
- ✓ Objets connectés : aide à la prévention des risques
- ✓ Baisse de la fréquence de sinistralité
- ✓ Amélioration de la tarification



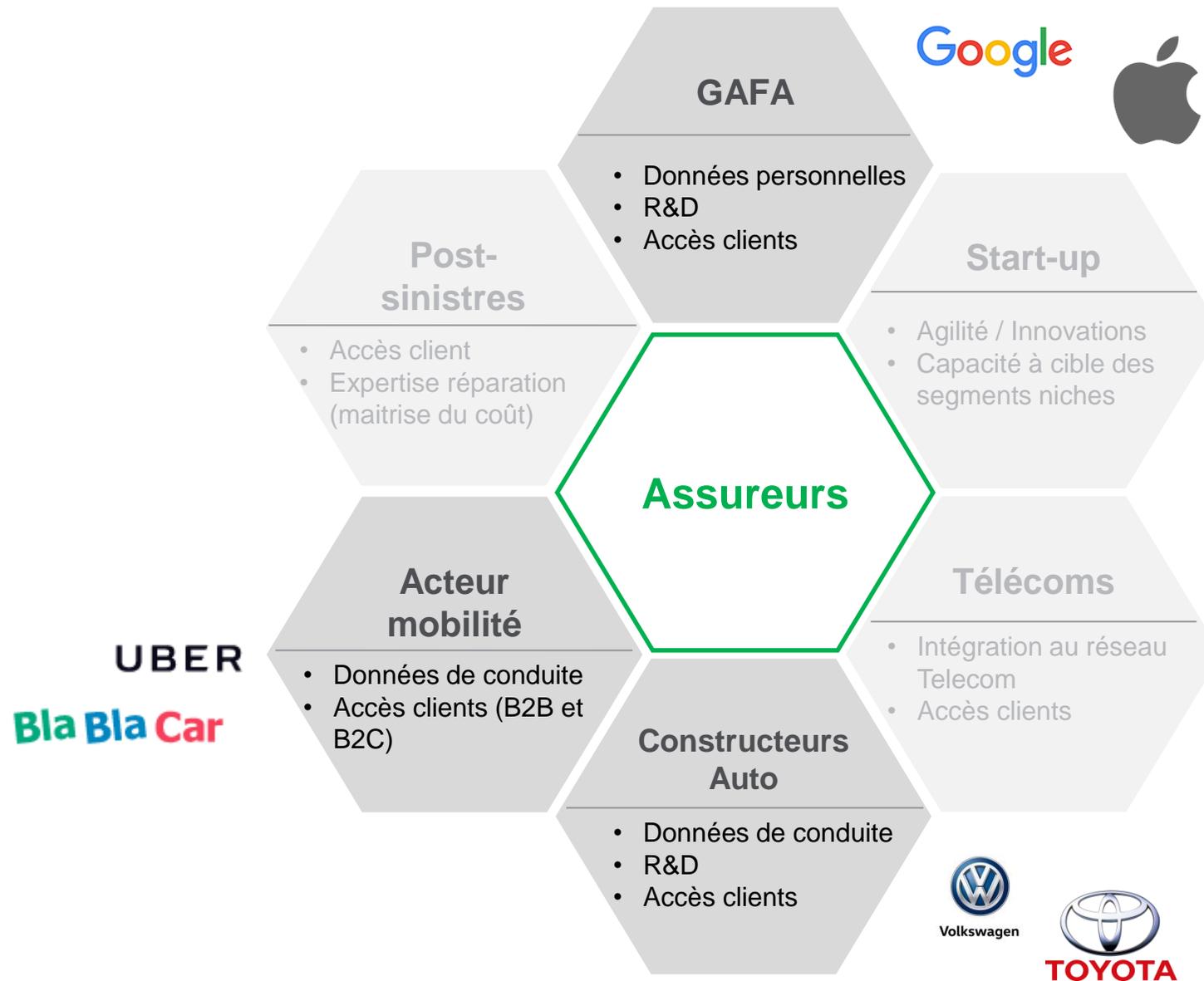
- ✓ Encadrement du risque lié aux objets connectés
- ✓ Renouvellement du parc auto avec des mécanismes d'incitation (prime à la casse)
- ✓ Collecte, diffusion et utilisation de données

- ✓ Assurance de particulier vs. assurance d'entreprise
- ✓ Robotisation (ex. véhicules autonomes)
- ✓ Assurance de l'usage vs. Assurance propriété (ex. : partage de véhicule, ou de logement...)

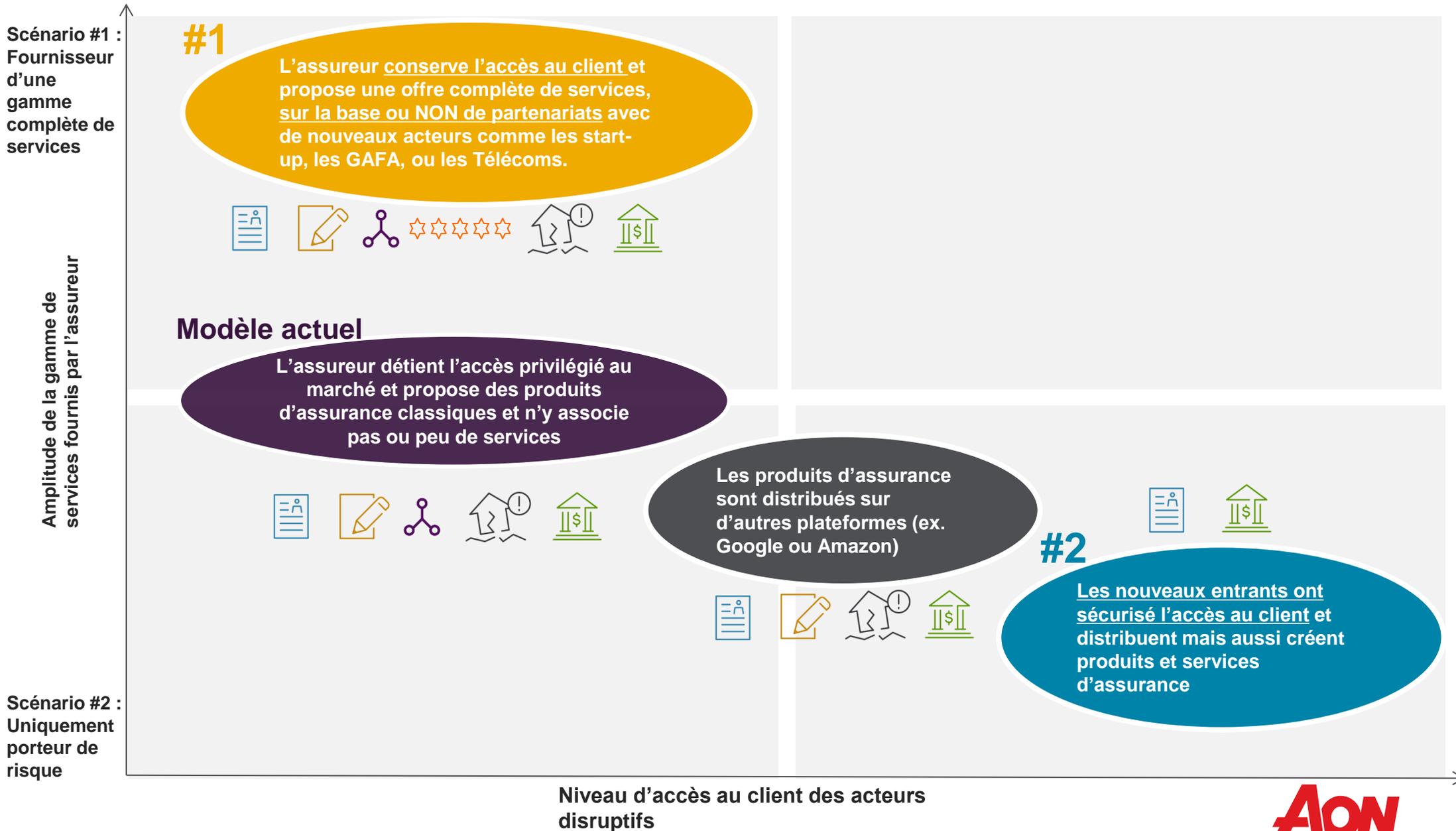
Le nouvel écosystème – une concurrence d'un autre genre



Le nouvel écosystème – une concurrence d'un autre genre



Modèles économiques possibles



Contacts

Fabien Ramaharobandro

Aon Benfield | Directeur Analytics

+33 (0)1 47 83 12 47

fabien.ramaharobandro@aonbenfield.com

Nadia Hager

Aon Benfield | Référente technique pôle Actuariat

+33 (0)1 47 83 12 15

nadia.hager@aonbenfield.com

Imane Hamny

Aon Benfield | Actuaire

+33 (0)1 47 83 12 41

imane.hamny3@aonbenfield.com

Marc Dejardin

Aon Benfield | Directeur InsurTech

+33 (0)1 47 83 13 20

marc.dejardin@aonbenfield.com

Toan Nguyen-Huu

Aon Benfield | Actuaire

+33 (0)1 47 83 12 27

toan.nguyen@aonbenfield.com