

## **Maîtriser la maturité de la tarification : perspectives stratégiques pour les actuaires P&C**

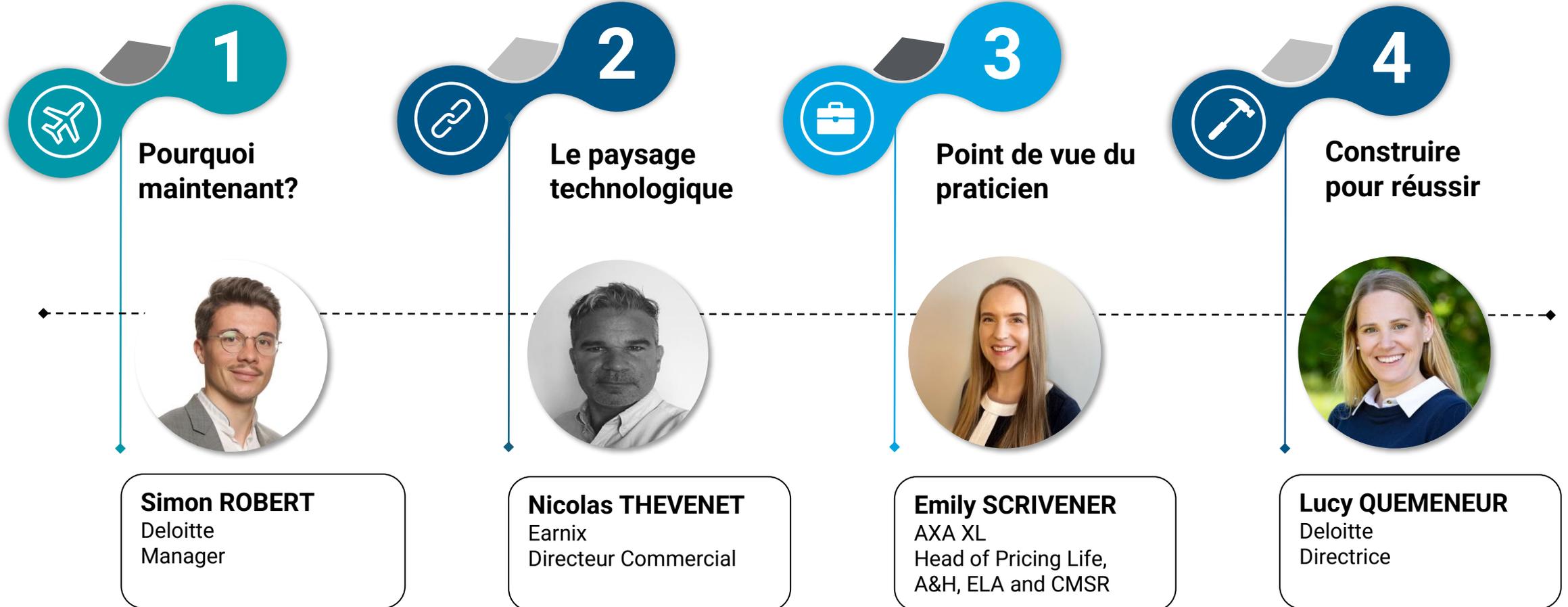
Lucy QUEMENEUR - Deloitte

Emily SCRIVENER - AXA XL

Nicolas THÉVENET - Earnix

Simon ROBERT - Deloitte

# Agenda





# Pourquoi maintenant ?

Des pressions multiples s'exercent en matière de tarification

## Pressions internes



Une obsolescence des outils de tarification

Une utilisation partielle des données

Un talent actuariel précieux avec un plein potentiel à exploiter

Une nécessité de rentabilité du tarif

## Environnement extérieur



Un marché fortement concurrentiel

Un changement climatique de plus en plus prégnant

Une inflation volatile

Une géopolitique mondiale instable

## Evolution technologique



Une évolution rapide des outils

Une digitalisation du marché croissante

Une opportunité créée par des technologies émergentes

Un appel d'air pour des talents nouveaux désireux d'utiliser ces nouveaux outils

# Pourquoi maintenant ?

## Nécessité d'une nouvelle approche de tarification, qui optimise...

### INTELLIGENCE

- Surveillance en temps réel du portefeuille et des taux
- Facilite la prise de décision basées sur les données
- Exploite les techniques ML et AI pour identifier les tendances
- Des diagnostics enrichis

### VITESSE

- Permet des mises à jour et un développement rapide des modèles
- Peut être déployé sans intervention du service informatique
- Réduit le temps de saisie et de devis

### END-TO-END

- Intègre le processus complet end-to-end
- Aucune partie n'est isolée
- Interfaces de données avec la source pour minimiser les risques opérationnels

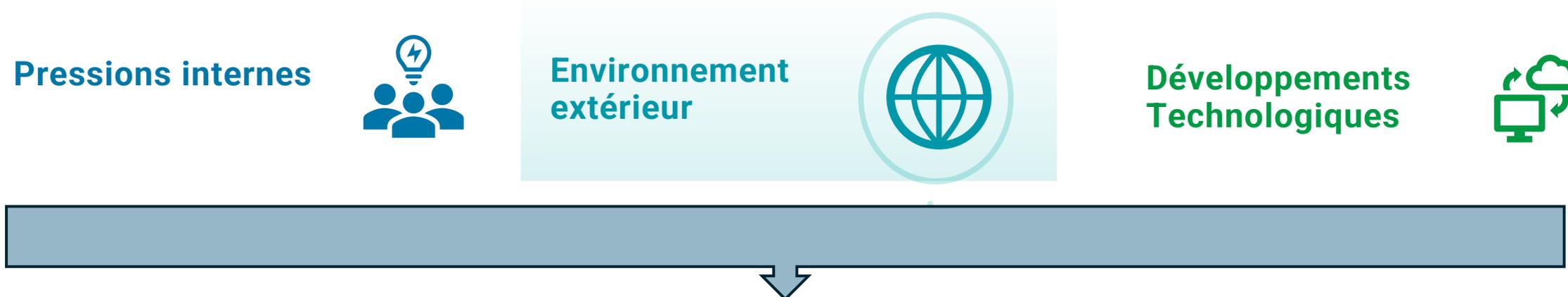
### CONFIANCE

- Traçabilité et gouvernance intégrées
- Contrôle automatique de conformité dans tout le modèle
- Tests automatisés, réconciliation et régression
- La transparence et la compréhension

### Mais comment faire ?

- Construire en interne ou acheter auprès d'un fournisseur?
- Comment exploiter réellement la révolution technique ?
- Et quels sont les obstacles que nous pourrions rencontrer sur notre chemin ?





## 1) Innovation/ transformation

- **Métier**

Systematiser les KPIs à partir des Data  
Marges, volumes et ratios et acceptabilité client

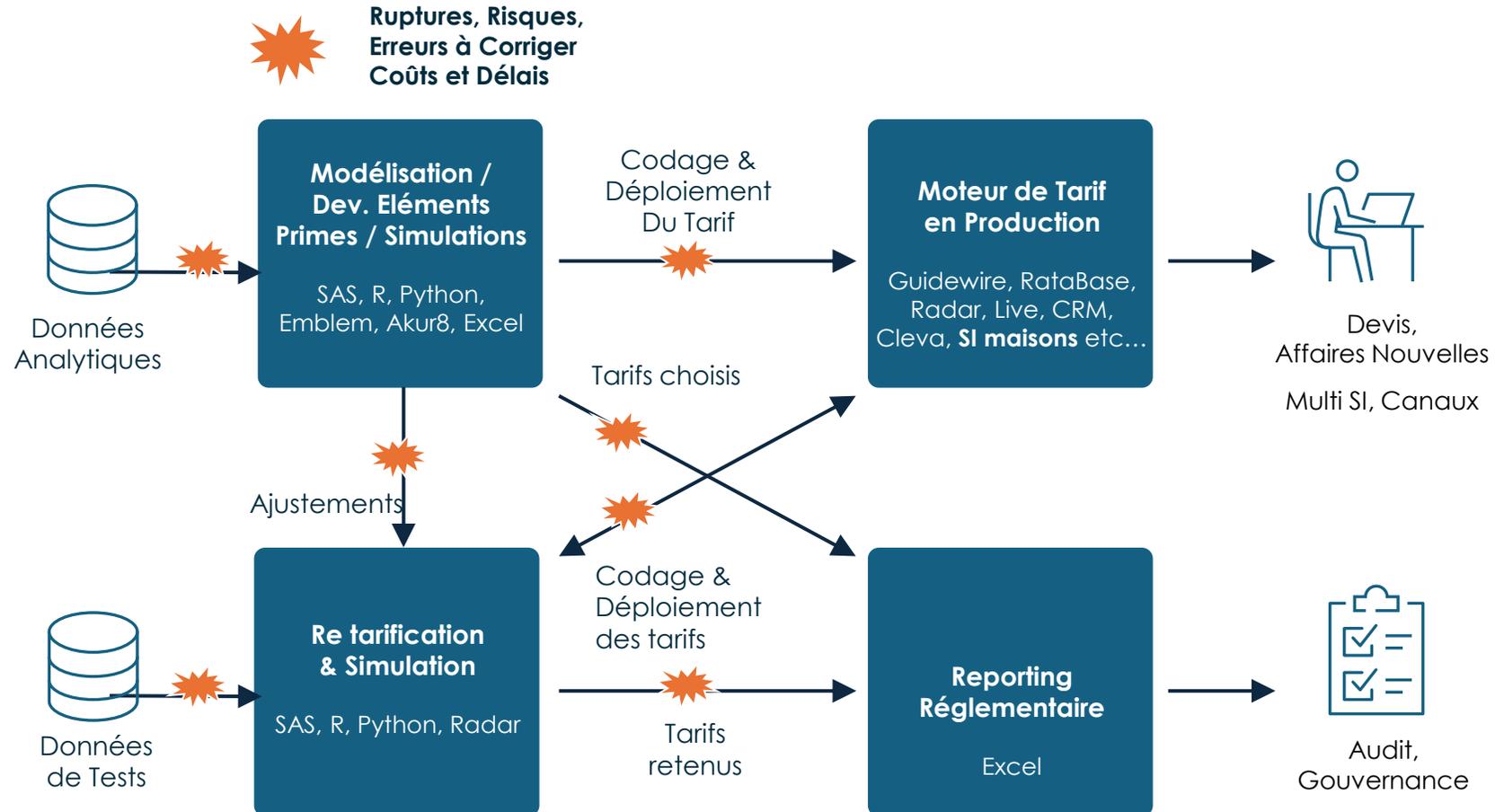
- **Production**

'Agiliser' les déploiements & digitalisation  
dans les canaux de distribution pour un meilleur Rol

## 2) Industrialisation de la création de valeur = Meilleure Solvabilité et NPS Net Promoter Score

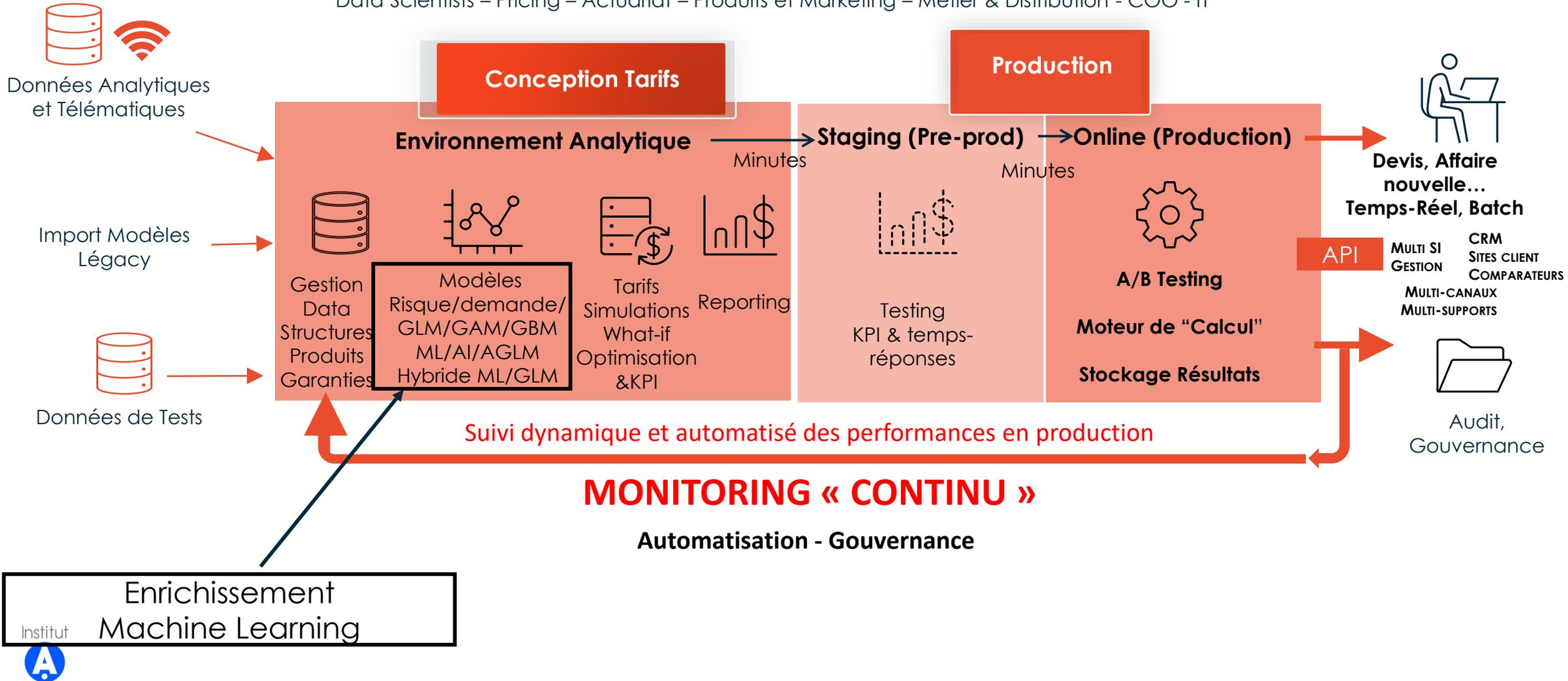
# Technologie: défis des Assureurs...

Chaînes tarifaires « traditionnelles » - **complexes** et **chronophages** à **monter** et faire évoluer – **Multiple systèmes**



# Transformation digitale, optimisation des processus de tarification, TOM

Data Scientists – Pricing – Actuariat – Produits et Marketing – Métier & Distribution - COO - IT



# Estimation des bénéfices annuels: 3% à 6% du GWP

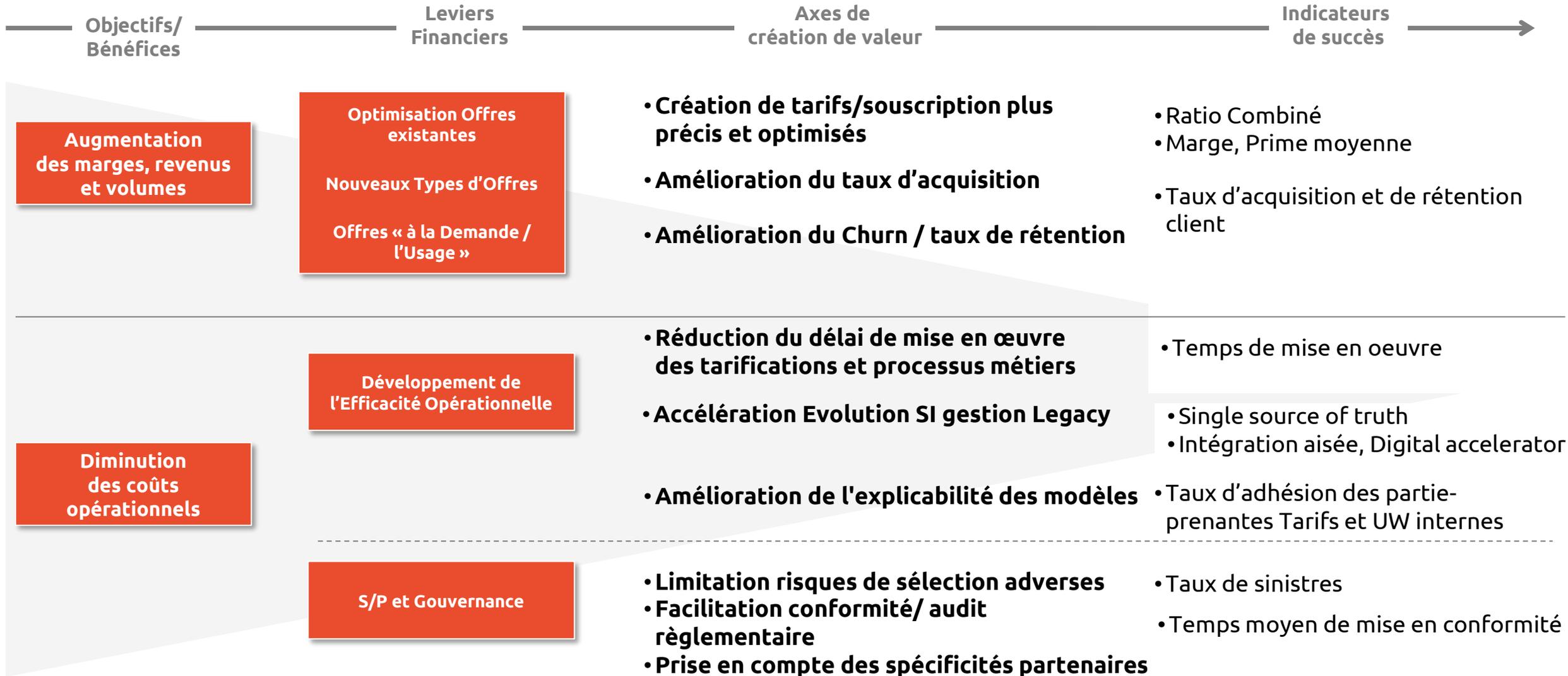
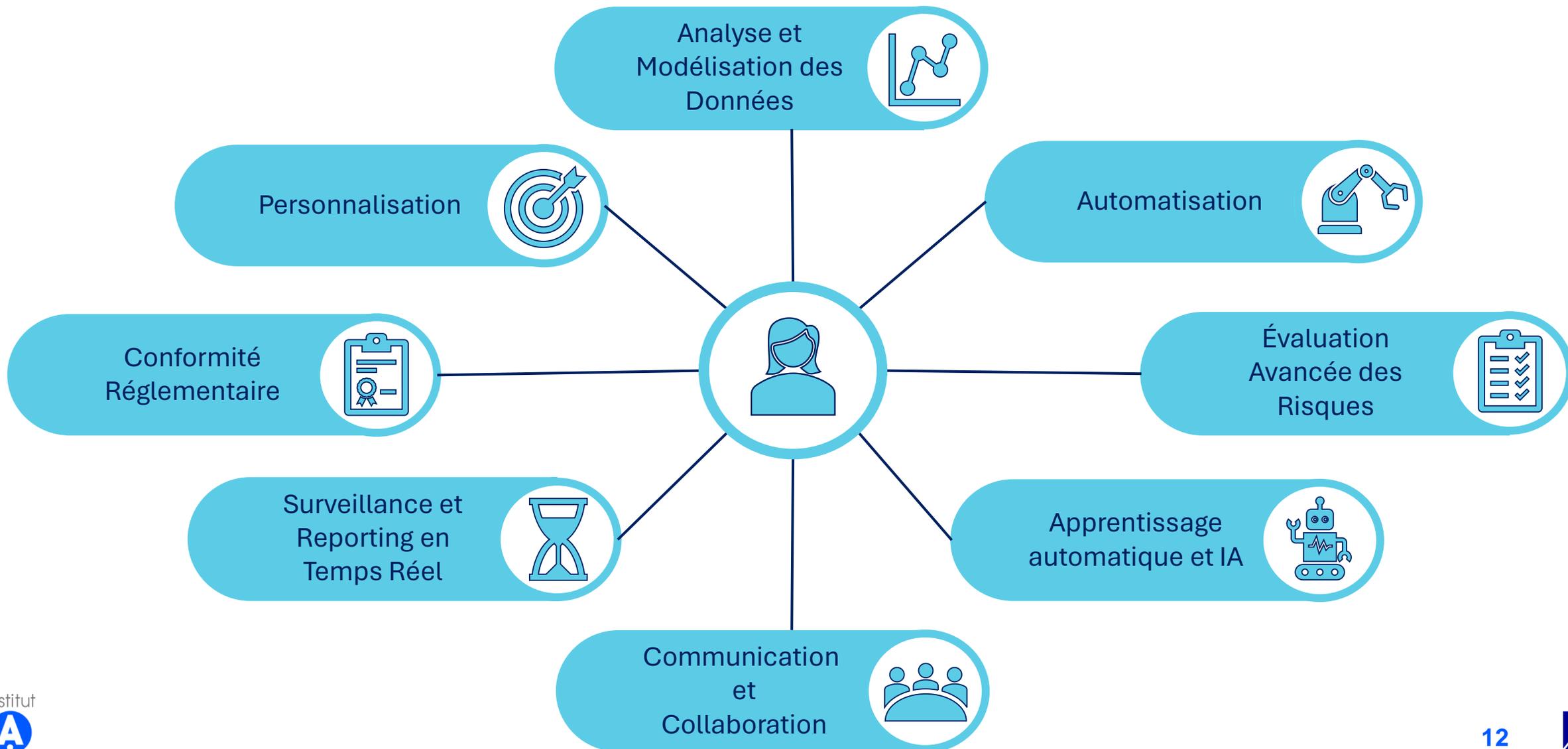


IMAGE DE MARQUE / POSITIONNEMENT INNOVATEUR / SATISFACTION CLIENT





# Défis Pratiques



## Données

Les données sont roi  
Mauvaise qualité  
Pas assez de données



## Mutualisation des Risques

Une segmentation plus granulaire va à l'encontre du concept de mutualisation des risques



## Architecture

Cohérence  
Intégrer les nouvelles technologies avec les systèmes existants  
Évolutivité  
Sécurité



## Coût

La gestion des coûts sur les grands projets est difficile  
Recevoir des investissements  
Afficher le retour sur investissement



## Temps

Une industrie complexe avec des problèmes complexes  
Le travail de jour continue



## Talent

Avons-nous un vivier de talents?  
Qu'est-ce qui relève/devrait relever de la compétence d'un actuaire ?  
La formation professionnelle suit-elle les évolutions ?



## Réglementation et conformité

Ajouter de la complexité et coût  
Ralentit le projet  
Lignes directrices et principes éthiques  
Équité et non-discrimination  
Des produits qui offrent une protection adéquate aux consommateurs  
Transparence et responsabilité  
Nécessite une surveillance constante



## Gestion de projet

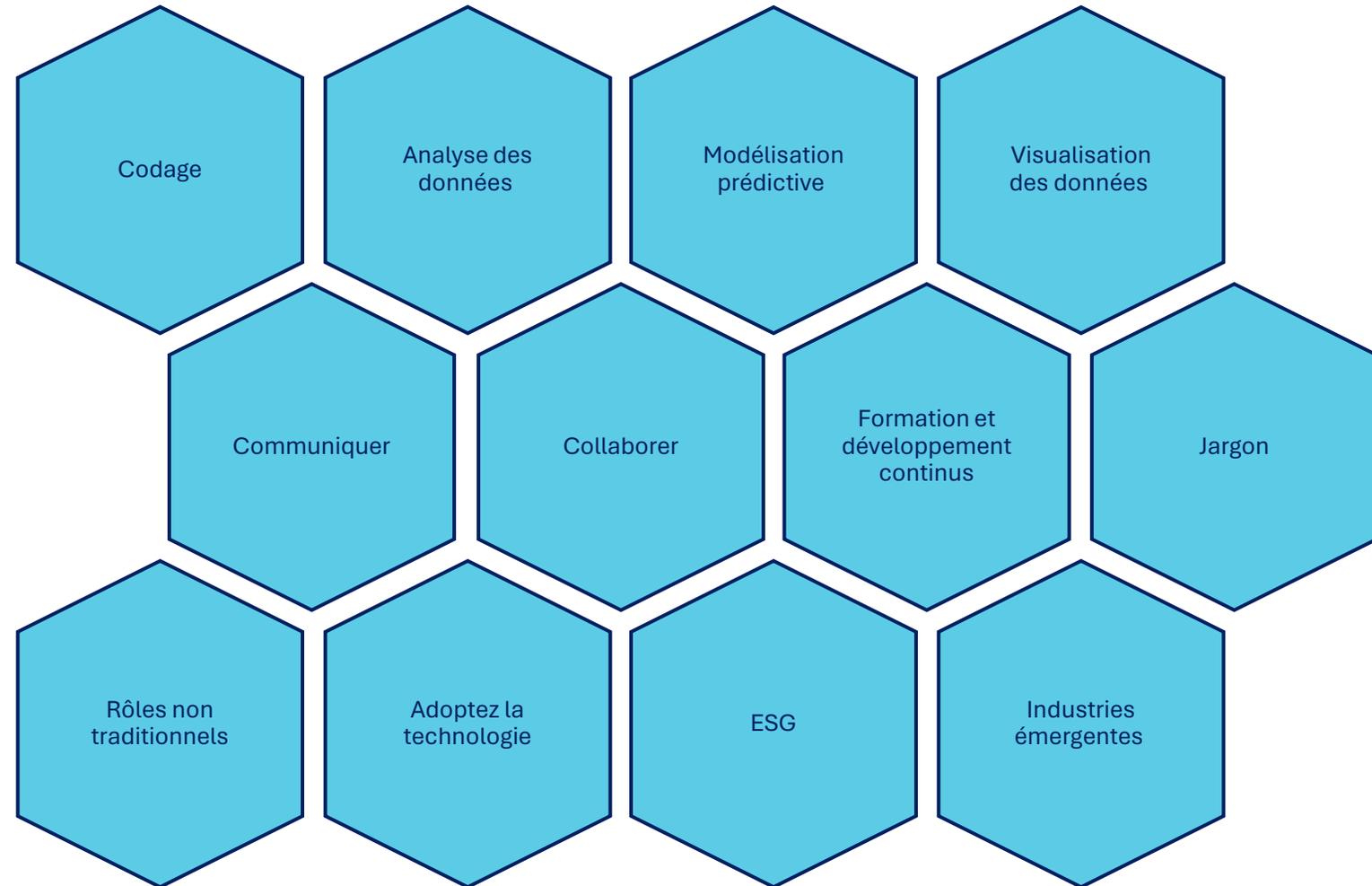
Avoir une stratégie  
Un leadership fort  
Collaboration interfonctionnelle  
Tous avancent dans la même direction  
Besoin de quelqu'un qui relie les points  
Les actuaires sont-ils les bonnes personnes pour ce rôle?

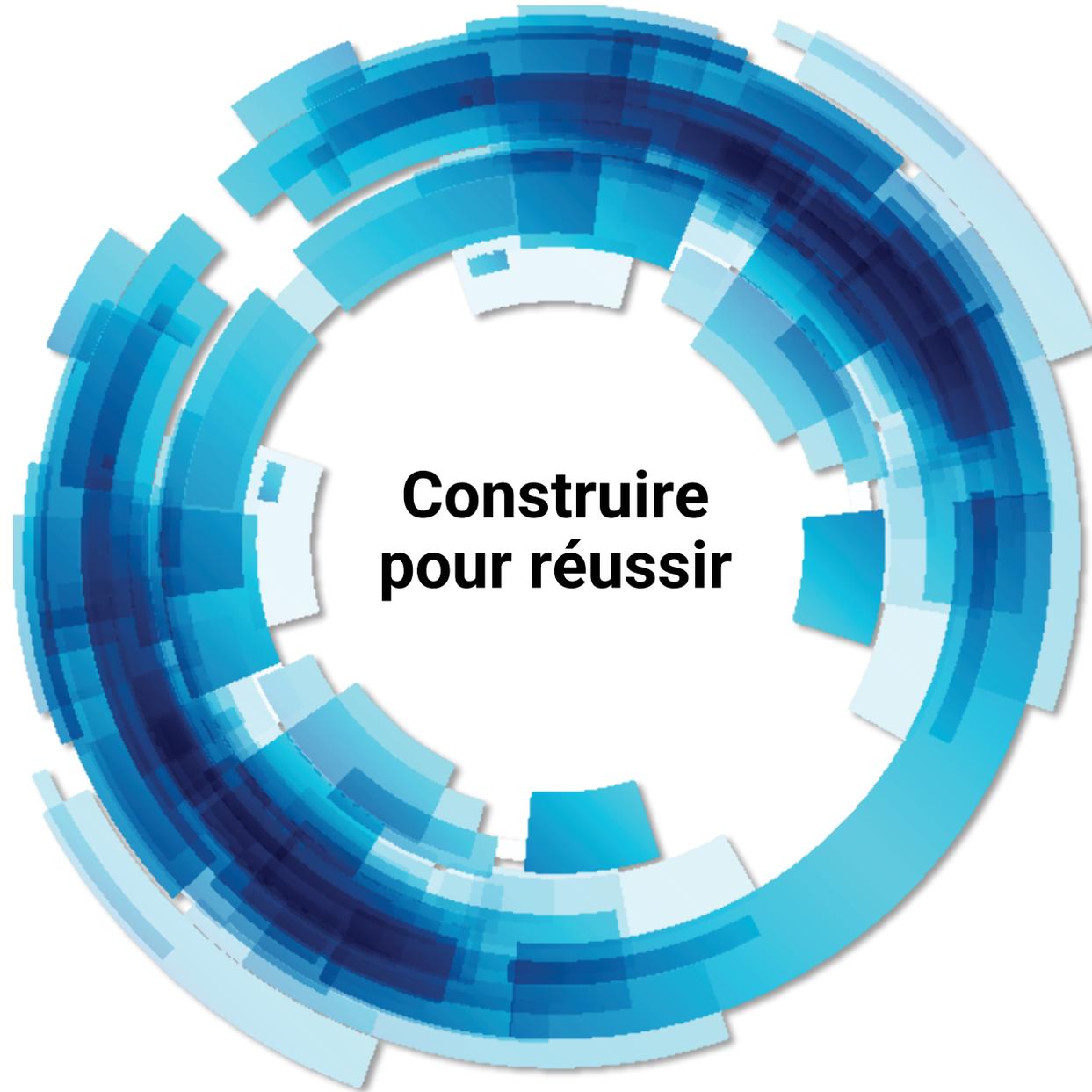


## Repoussage / Inertie

Une communication claire sur le changement est cruciale  
Offrir des formations, du soutien et des incitations  
Perturber les processus établis  
Peur des pertes d'employ

# Naviguer l'avenir





**Construire  
pour réussir**

## Construire pour réussir Stratégies de développement

### Modulaire



- Réutilisation des éléments
- Cohérence des approches
- Vitesse de développement.

### Agile



- Établir des priorités
- Planifier en sprints et itérations courtes
- Permet un déploiement rapide.

### Flexible



- Des changements seront nécessaires
- Accommoder feedbacks et demandes évolutives des utilisateurs.

### Automatisé



- Continuous Integration et Continuous Deployment (CI/CD)
- Automatiser les tests, la surveillance et les rapports.

**Faciliter l'amélioration constante et rapide!**

# Construire pour réussir

## Stratégies organisationnelles

Assurer une  
compréhension des  
attentes et des  
exigences au début

Engager les  
stakeholders



Doivent être complètes  
et disponibles en  
permanence

Formation et  
support efficaces



Équipes  
multidisciplinaires

Les compétences  
requisées ne se limitent  
pas à la tarification  
actuarielle traditionnelle



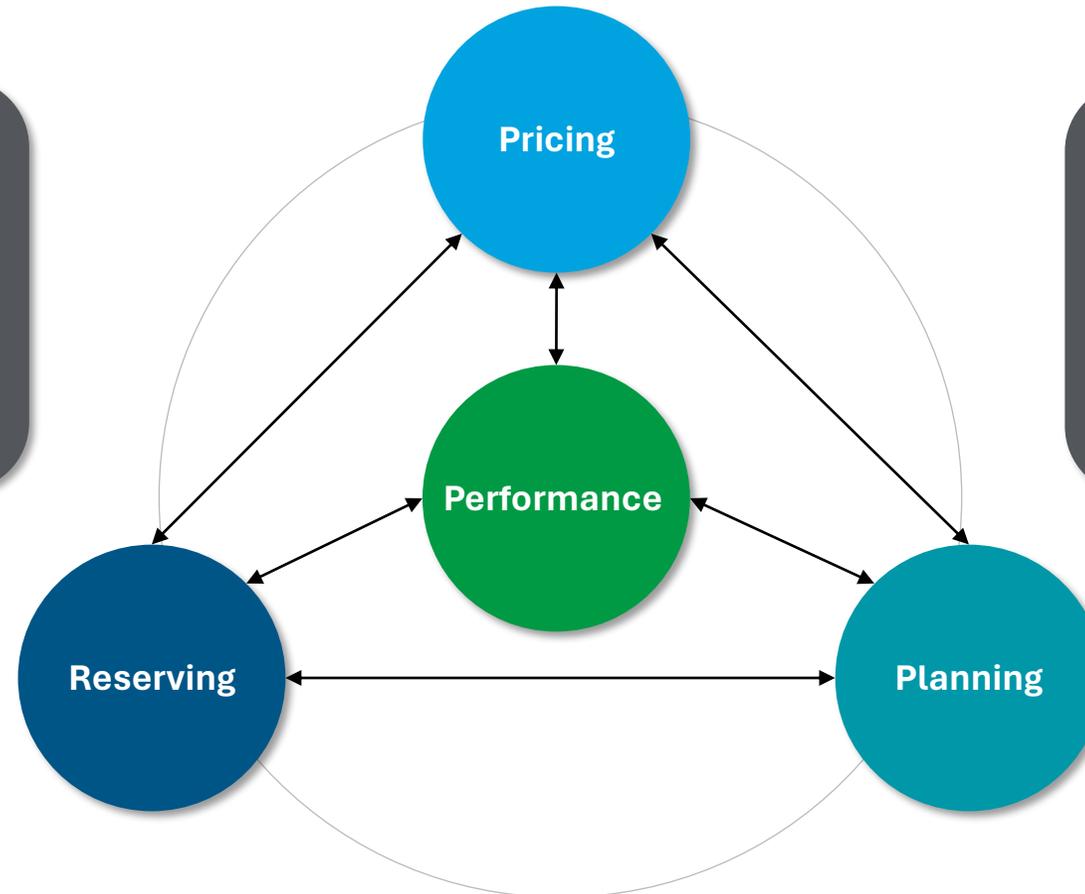
Change  
management

Minimiser les  
perturbations par une  
gestion contrôlée

# Construire pour réussir

Feedback loops: essentiel que l'équipe tarification n'agisse pas en silo

- Les tendances de réserving doivent être communiquées à l'équipe de tarification.
- La tarification doit fournir des informations à l'équipe réserving en termes d'évolution du profil du portfolio.



- La tarification doit fournir des informations à planning en termes d'évolution du portfolio, et les prix obtenus sur le marché.
- La stratégie du portefeuille peut être pilotée par l'ajustement des taux de tarification.

- Suivi de la performance du portefeuille pour informer le planning.

### Les clés du succès:

- Des définitions cohérentes
- Des données de qualité
- Automatisation du feedback



## Conclusion: Maîtriser la maturité de la tarification

### END-TO-END

- Intégration avec les systèmes internes au déploiement
- Réduire au minimum le « re-keying » de données
- Suivi automatisé des performances en production



### INTELLIGENCE

- Enrichir avec Machine Learning et l'IA
- Surveillance en temps réel
- « Feedback loops » automatiser
- Visualisation de données riches



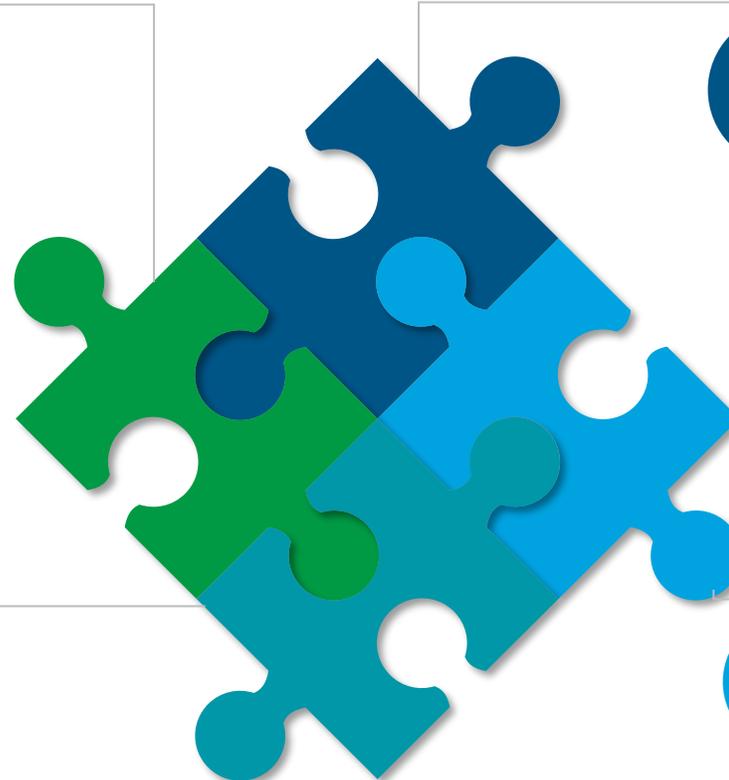
### VITESSE

- Envisagez des technologies de fournisseurs experts.
- Construire de manière modulaire et agile
- Automatiser le plus possible
- Minimiser « time-to-market »



### CONFIANCE

- Intégrer l'audit et la gouvernance
- Automatiser les tests et compliance
- Engage stakeholders
- Pensez à la change management



**Merci!**



**Simon ROBERT**

Deloitte  
srobert@deloitte.fr



**Nicolas THEVENET**

Earnix  
nicolas.thevenet@earnix.com



**Emily SCRIVENER**

AXA XL  
emily.scrivener@axaxl.com



**Lucy QUEMENEUR**

Deloitte  
lquemeneur@deloitte.fr