



Exploiter l'IA Générative pour un Process Tarifaire Optimisé

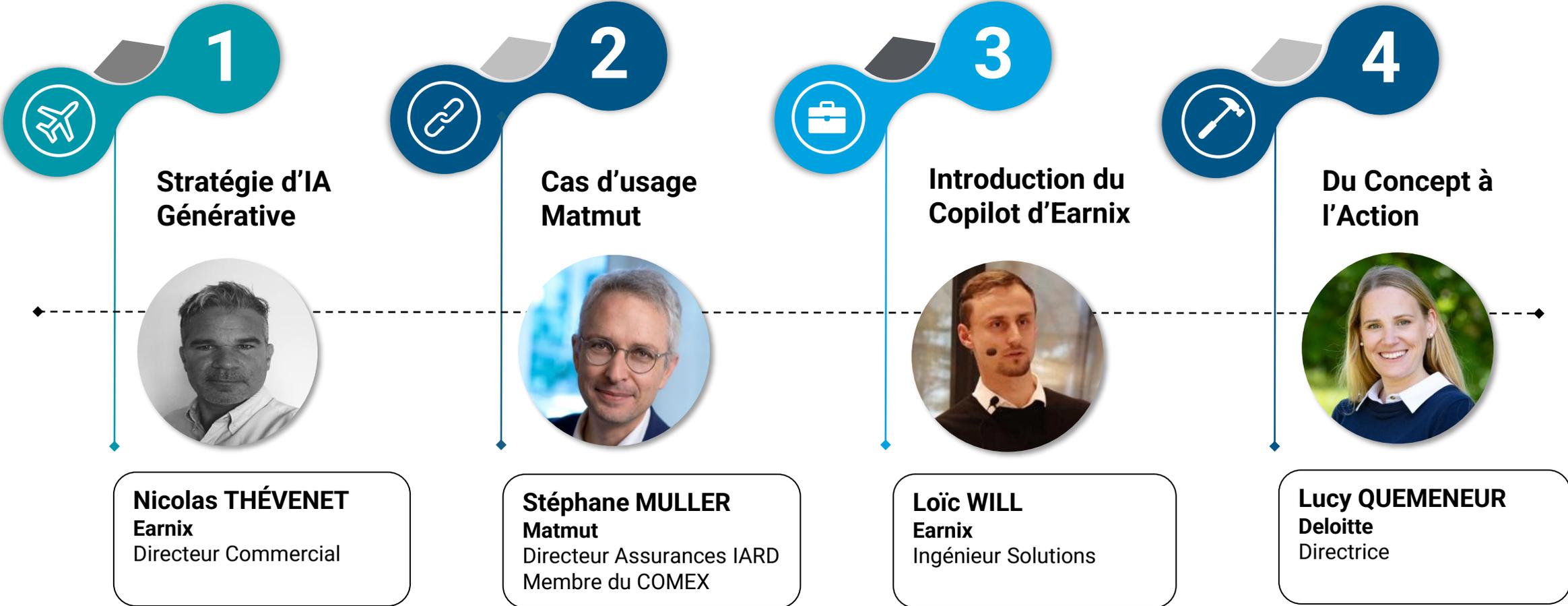
Stéphane Muller – Matmut

Nicolas Thévenet – Earnix

Loïc Will – Earnix

Lucy Quemeneur – Deloitte

Exploiter l'IA Générative pour un Process Tarifaire Optimisé



Stratégie d'IA Générationnelle

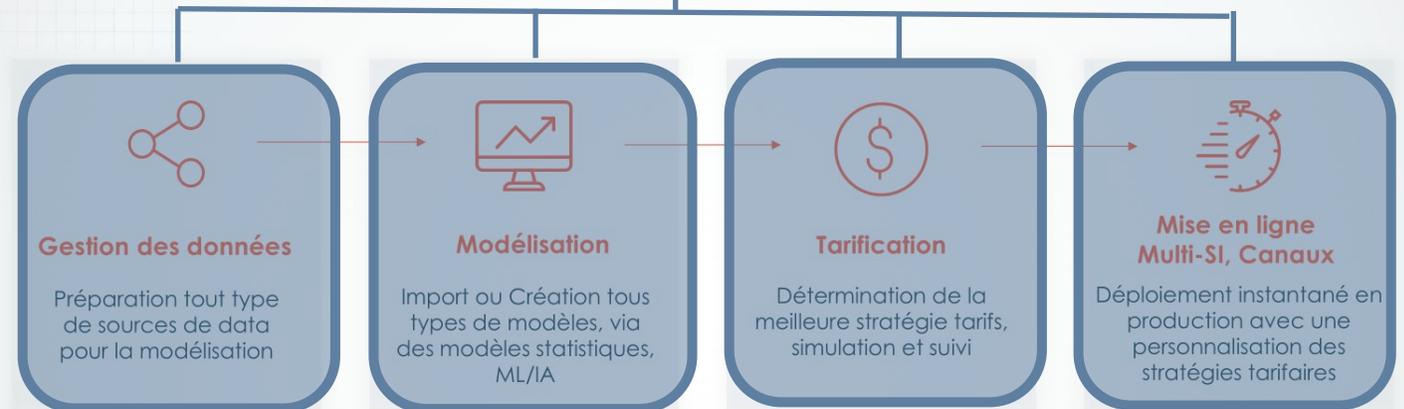
Définition et Mise en Œuvre



IA Générative pour la chaîne tarifaire

Copilot Earnix – IA Générative
Assistance et opérationnalisation

Earnix Price-It : Composants clés du produit



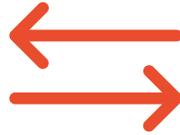
- Data Augmentation/ Nettoyage/Normalisation
- Explication/ Explicabilité (SHAP/LIME) / Conseil
- Génération de code automatique /Génération de scenarios de risque
- Simulation d'impact tarif sur comportements clients (GANs)



IA Generative, écueils à éviter: D.I.E.T



D: Data



I: Integration



E: Expertise



T: Transparency

Service de recommandation d'Options

Cas d'usage MATMUT



Est-ce de l'IA générative ?

« Qu'est-ce qu'une IA générative ? »



Une IA générative est un type d'intelligence artificielle capable de créer du contenu original sous différentes formes, comme du texte, des images, de la musique, du code ou même des vidéos. Elle fonctionne en apprenant à partir de vastes ensembles de données et en générant de nouveaux contenus

« Un modèle de recommandation peut-il être qualifié d'IA générative ? »



Généralement Non, car il ne crée pas de nouveaux contenus, il analyse des données utilisateur (historique, préférences, tendances) pour sélectionner et proposer du contenu existant.

Exemples : recommandation de films



ou d'articles d'achat



Cas limite : Quand la frontière devient floue

Certaines IA modernes combinent recommandation et génération.

Un moteur de recommandation qui **génère** des playlists dynamiques



Cas d'usage MATMUT : Personnalisation de l'offre

« Quel avis émet-tu sur l'assurance Habitation MATMUT ? »



L'assurance habitation de la Matmut se distingue par sa flexibilité avec un large choix de garanties optionnelles, permettant aux assurés de bénéficier d'une protection adaptée à leurs besoins spécifiques.

Garanties Socle

Responsabilité Civile
Dégâts des eaux
Incendie, Explosions, Attentats
Evènements Climatiques &
catastrophiques
Vol/Vandalisme
...



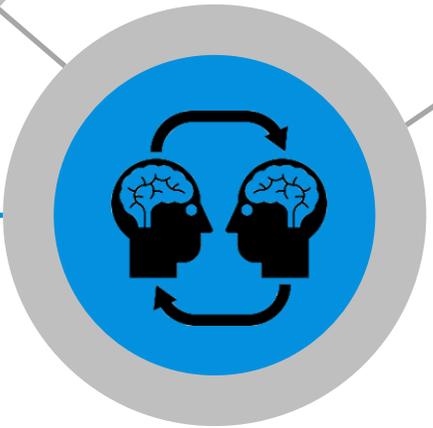
14 Options

Piscine
Protection Juridique
Canalisations Extérieurs
Rééquipement à neuf
Panne électroménager
Aménagements Extérieurs
...

« Comment Personnaliser automatiquement une offre adaptée à chaque prospect/sociétaire ? »

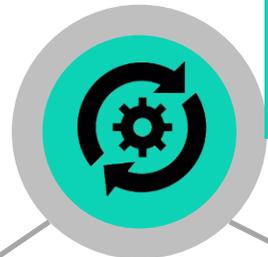
Workflow

Récupération de Données des bâtiments et de leur environnement en temps réel

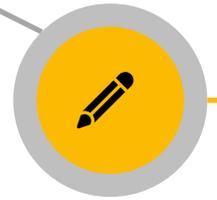


Construction de groupe d'aversion aux risques à partir de questions dites « attitudinales »
Intégrées au parcours de vente

Exemple :
Les « sereins » souhaitent la couverture la plus large possible
Les « arbitres » sont prêts à renoncer à des garanties pour maintenir leurs budgets



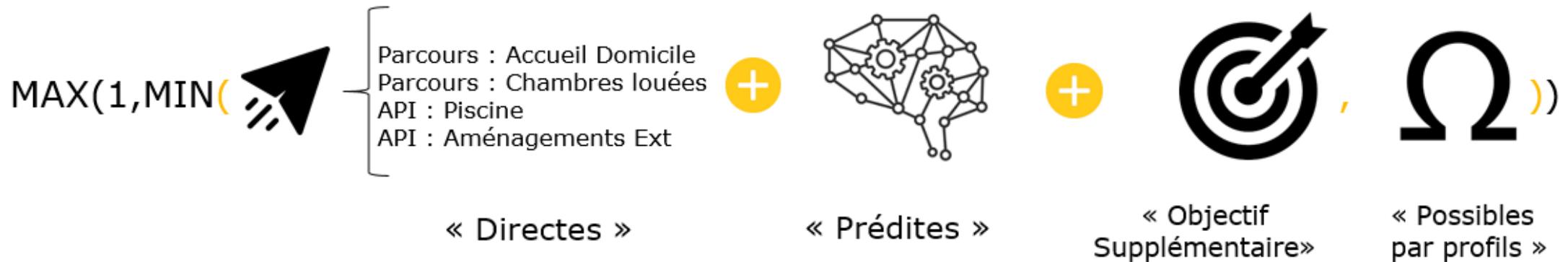
Application d'un algorithme ML pour recommander des options aux prospects/sociétaires en considérant les caractéristiques de leur bien, ses équipements et leur profil d'aversion



Push d'options ou construction de package selon les canaux distributions.

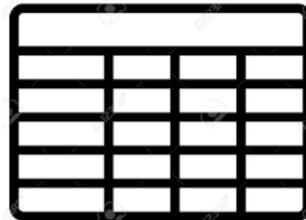
Algorithme de recommandation (1/2)

« Combien d'options proposées à ce prospect/sociétaire ? »



« Sachant le nombre d'options à proposer, quelles sont celles à lui recommander ? »

Construction d'une matrice de similarités croisant différents critères comme :
Type Contrat, Nb Pièces, Type Habitation, Qualité d'Occupation, Valeur m2, Zones...



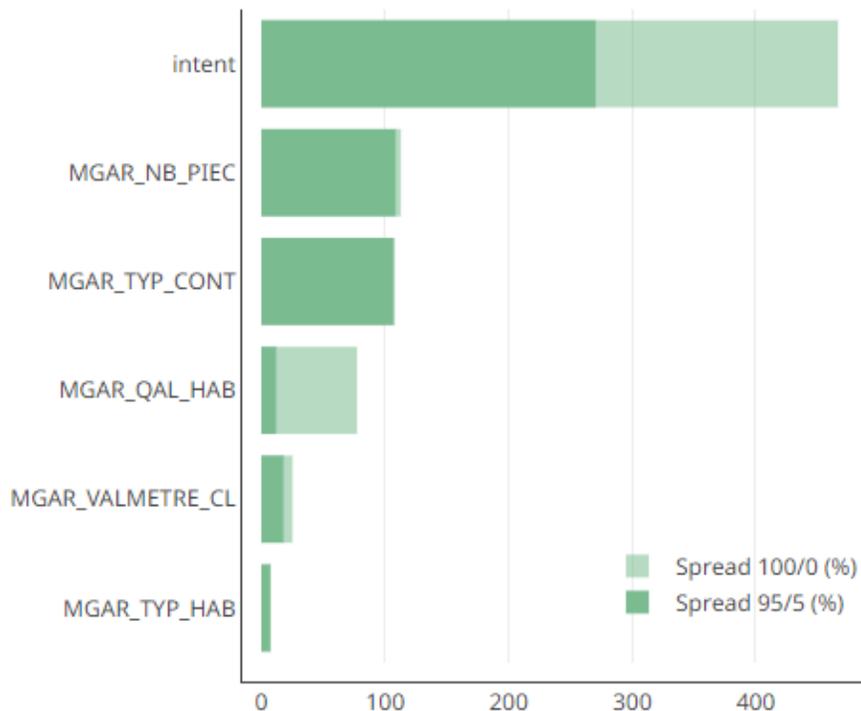
Algorithme de recommandation (2/2)



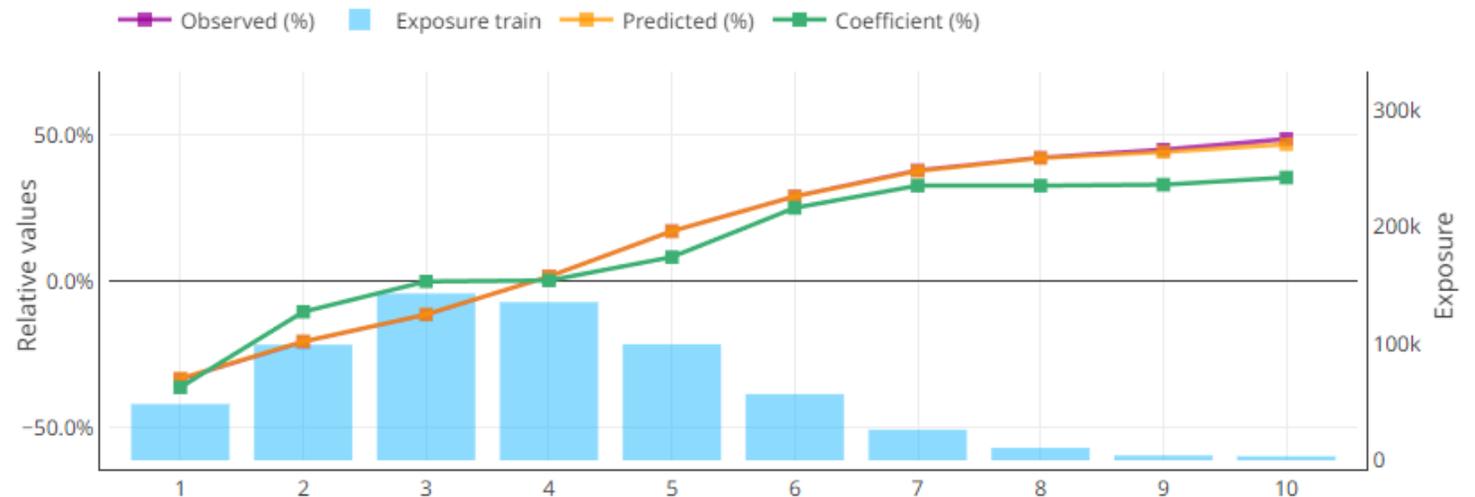
« Quelles sont les variables les plus d'importance du modèle et Comment évoluent-elles? »

Le modèle retient en 1^{er} le groupe d'aversion aux risques puis suivent le nombre de pièces, le type contrat (RP, RS, PNO), la qualité d'occupation (Propriétaire/Locataire), la valeur au m2 et le type d'habitation (Maison/Appartement).

Importance des variables



Evolution de la souscription d'options en fonction du nombre de pièces



Plus les biens comportent un nombre de pièces importants, plus ils souscrivent d'options.
Entre les 1 pièce et les 10 pièces : Spread +80%

Intégration dans les parcours de vente

Digital



Construction d'un unique track avec une étape de proposition d'options dynamique basée sur les résultats du modèle de recommandation

Conseil digitalisé : l'utilisateur n'est plus seul devant une liste de 14 options

Conseillers



Construction de plusieurs packages d'options correspondant aux résultats du modèle de recommandation pour différents profils d'aversion au risque.

Conseil augmenté : les packages proposés alertent les conseillers sur les options d'importance et donnent un point de référence sur les possibilités de souscription

« Conseiller et proposer juste »

Améliorer les équilibres techniques sans dégrader la transformation des affaires

Introduction du Copilot d'Earnix

Un assistant digital



A cluster of three white, four-pointed stars of varying sizes in the top-left corner.

Un premier aperçu du
Copilot d'Earnix.

Un assistant digital créé à
partir d'IA génératives pour
tous nos types d'utilisateurs.

A series of overlapping, glowing blue and orange lines that curve across the bottom right corner of the slide.

Quel est l'aide proposée par le Copilot d'Earnix ?

Expliquer

Expliquer comment créer des tâches dans Earnix

“Comment utilise-t-on des modèles de demande dans la tarification d'une assurance ?
Comment crée-t-on des modèles de demande dans Earnix ?...”

Conseiller

Conseiller les utilisateurs Earnix sur les meilleures pratiques

“Puis-je utiliser un GBM pour créer mon modèle de demande ? ”

Créer

Générer du code Python pour automatiser les tâches Earnix

“Peux-tu créer un modèle de régression logistique qui aura X caractéristiques ? ...”

Illustrons ces différents cas
d'usage ensemble ...



L'IA Générative : Du Concept à l'Action

En tarification

Du Concept à l'Action en Tarification

Le défi : son adoption intelligente et son intégration pragmatique

N'oubliez pas votre DIET:

Data

Integration

Expertise

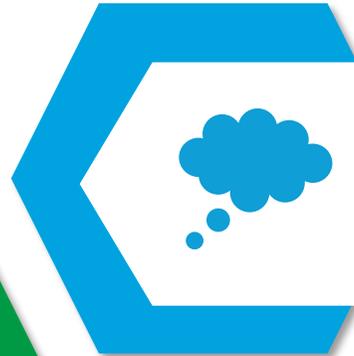
Transparence

Adopter une
stratégie
structurée



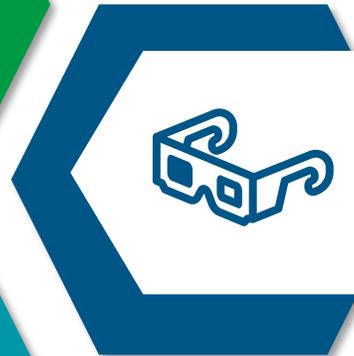
Qui démontrant l'impact
de l'IA Générative sur
l'optimisation de
tarification et des offres.

Identifier des
cas d'usage
concrets



Posez-vous des
questions....

Comment l'IA
générative peut-elle
améliorer mon
propre processus
tarifaire ?



Explorer des
outils innovants

Pour améliorer
l'efficacité de la
modélisation.

Les opportunités sont là – à nous de les saisir !

Merci!



Nicolas THÉVENET
Earnix
nicolas.thevenet@earnix.com



Stéphane MULLER
Matmut
muller.stephane@matmut.fr



Loïc WILL
Earnix
loic.will@earnix.com



Lucy QUEMENEUR
Deloitte
lquemeneur@deloitte.fr

