

Insurtech : le grand bouleversement de l'assurance ?

Publié le 27/09/2017

« Le nouveau ne sort pas de l'ancien, mais à côté de l'ancien, lui fait concurrence jusqu'à le nuire ».

Cette affirmation de Schumpeter fait écho à ce que certains secteurs économiques connaissent aujourd'hui : « une série de révolutions en chaîne dans notre vie quotidienne, comme dans l'entreprise ». En effet, la transformation digitale a imposé une nouvelle manière d'appréhender les échanges, par la redéfinition des notions de temps et d'espace qu'elle impose. Le secteur financier a ainsi vu émerger un « véritable écosystème » composé de Fintech, comme l'indique Alain Clot, président de France Fintech, qui utilisent les opportunités du numérique et du digital pour repenser les services financiers et bancaires et proposer des innovations incrémentales comme radicales (blockchain...).

Au sein de cet écosystème, le secteur des assurances est lui aussi est confronté à de nouveaux entrants, bien décidés à chambouler les structures établies : les « assurtech » ou « insurtech », ces start-ups qui utilisent les nouvelles technologies pour faire évoluer le business model traditionnel de l'assurance et les services associés. Certains affirment qu' « après les fintechs, c'est au tour des assurtechs de devenir les pépites de demain ». Précisons qu'entre 2015 et 2016, le nombre d'insurtech représentées dans le classement des 100 Fintech mondiales a presque doublé...

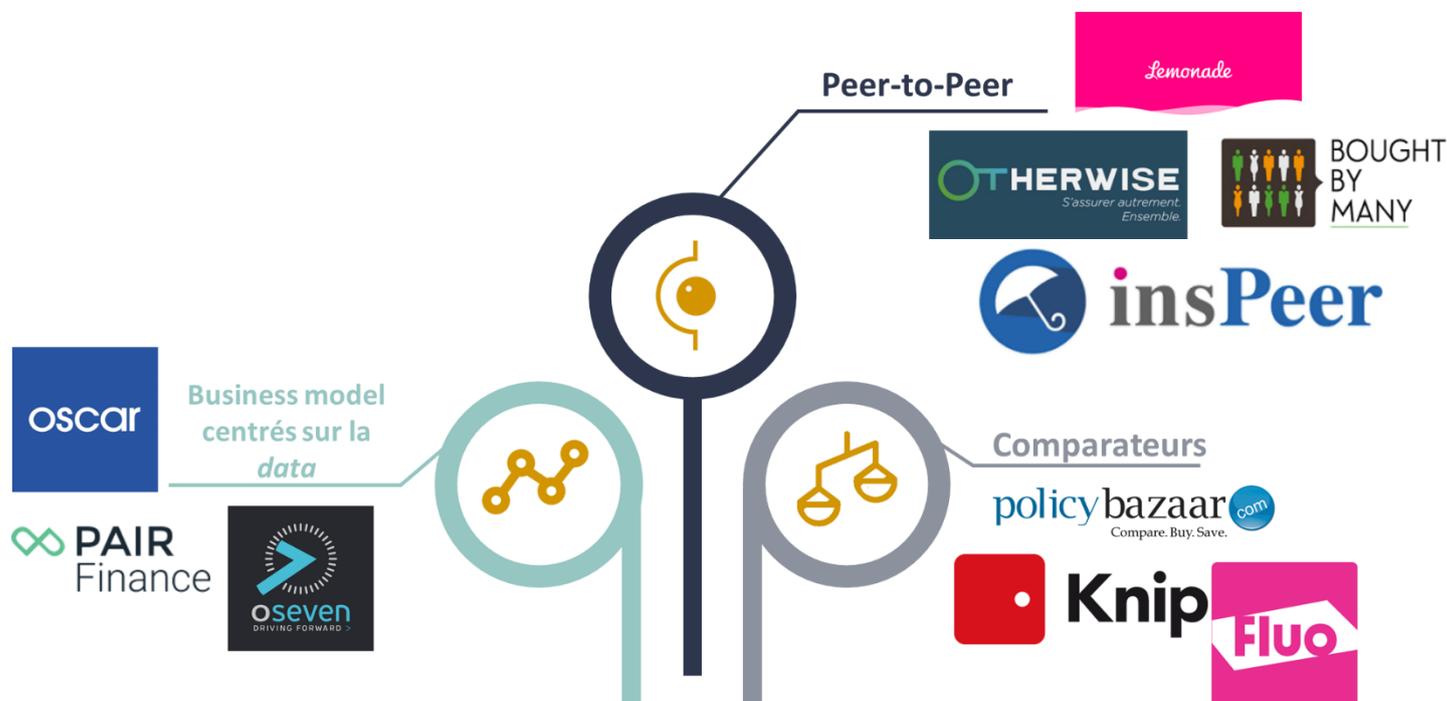
A l'image du secteur bancaire, les assureurs traditionnels tentent de résister par l'innovation mais restent prisonniers de carcans à la fois organisationnels (multiplication des strates hiérarchiques, rigidité, SI...) comme réglementaires, issus de plus de 60 ans d'existence et d'empilement législatif. Comme l'explique Mathieu Grosheny, aujourd'hui associé fondateur chez Synaxia Conseil : « entre un business traditionnel et un autre qui ne traîne aucune « legacy » avec lui, les niveaux d'investissement et la capacité d'innovation sont incomparables. Oscar [assurtech] a pu architecturer ses systèmes d'information directement dans l'optique de la création de ces nouveaux services innovants alors que les autres acteurs ont des adaptations lourdes à gérer ».

Les assurtechs semblent ainsi avoir une longueur d'avance pour révolutionner le marché assurantiel de demain. Mais qui sont-elles réellement ? Quelles sont leurs propositions de valeur ?

Synaxia Conseil vous propose un tour d'horizon des différents types d'assurtech.

Des propositions de valeur et des business model différenciants

Le panorama présenté ci-dessous n'a pas la prétention d'être exhaustif mais présente 3 modèles de de fonctionnement disruptifs, comparativement aux modèles assurantiels traditionnels.



Deux facteurs principaux ont favorisé l'apparition des insurtech : la révolution digitale et l'absence d'innovation réellement percutante par les assureurs, probablement liée au poids des legacy.

Les insurtech ont su tirer parti de l'évolution des modes de consommation et en particulier de l'explosion des données associées aux nouvelles technologies et à leur usage. Le Big data et l'exploitation des données utilisateur au service de la création de services et de leur facturation n'est plus un concept théorique mais bel et bien une réalité tangible.

En parallèle, l'essor de l'économie collaborative (notamment lié à la récession économique) a également représenté un filon dans lequel les insurtech se sont engouffrées. En rassemblant des personnes ayant un intérêt commun à s'assurer autour d'une même communauté, les insurtech parient sur une responsabilisation des assurés entre pairs, en se basant sur un système de pot commun. Le reliquat est redistribué aux adhérents, ce qui encourage les comportements vertueux au sein de la communauté.

Enfin, internet a révolutionné l'accès à l'information et à son contenu. Si les comparateurs traditionnels restent encore dans la course, les insurtech ont su proposer des modèles de comparateurs « augmentés », c'est-à-dire allant plus loin que la simple comparaison et proposant des conseils personnalisés et efficaces, en faisant parfois intervenir l'intelligence artificielle à l'aide de robo advisor pour mieux conseiller encore le consommateur.

Proposition de valeur n°1 : Data model

Caractéristiques :

- Fondé sur la récupération et l'exploitation des données
- Anticipe les besoins des clients
- Propose une offre adaptée en fonction des données analysées

Récupération et traitement des données personnelles



Adaptation de l'offre en fonction du comportement des consommateurs

OSCAR : Pay as you walk

Le principe : modèle de prévention basé sur le *quantified-self* (automesure de ses variables de santé via des objets connectés tels que les bracelets tracker d'activité). *La prime du contrat d'assurance est modulée selon le comportement de l'assuré.*

Modalités : l'application mobile d'Oscar permet d'acheter un bracelet connecté grâce auquel elle enregistre quotidiennement le nombre de pas effectués. Dès qu'un seuil défini par Oscar est franchi (en fonction du profil de l'adhérent et du minimum défini par les algorithmes de l'entreprise), *l'assuré est récompensé par des bons d'achat.*

Si le modèle d'OSCAR fonctionne très bien aux Etats-Unis où l'assurance-santé est individuelle, le fait de récompenser les « bons comportements » liés à la prévention est une idée déjà reprise par certains assureurs français (ex : Axa avec son offre Modulango).

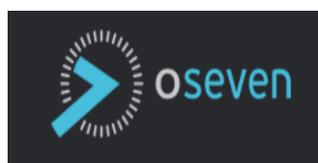


O SEVEN TELEMATICS : Pay how you drive

Le principe : plateforme d'assurance basée sur le comportement automobiliste. La prime d'assurance est calculée en fonction de la conduite de l'assuré au volant et a pour objectif d'encourager les « bons » comportements au volant.

Modalités : un boîtier placé dans la voiture enregistre les données relatives à la conduite de l'assuré (nombre de km effectués, fréquence d'utilisation du véhicule, force des freinages et des accélérations, façon de prendre les virages...). L'analyse de ces éléments permet de noter la conduite de l'assuré et de le faire bénéficier d'une remise sur sa prime d'assurance.

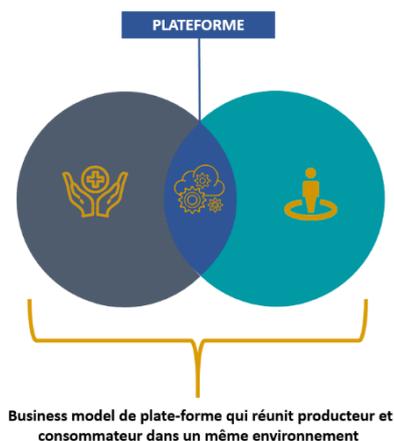
Autres exemples : Zendrive propose une offre à destination des professionnels de l'assurance. La start-up utilise les capteurs des smartphones pour évaluer les comportements des conducteurs, et aider les assureurs à mieux mesurer leurs risques.



Proposition de valeur n°2 : Le Peer-to-Peer (P2P) ou l'assurance collaborative

Caractéristiques :

- *Collectivisation des risques*
- *Mise en œuvre de la ré-intermédiation pour une expérience client optimisée*
- *Personnalisation de l'offre*



LEMONADE : se rassembler autour d'une cause commune

Le principe : l'argent des adhérents (après déduction des frais, y compris la rémunération de l'entreprise) leur appartient collectivement et ne devient jamais la propriété de l'assureur.

Modalités : Hormis la rémunération (20% des primes perçues), les montants sont répartis de façon transparente comme suit :

- 20% à la réassurance
- 40% pour les frais administratifs (taxes et autres frais)
- 40% pour le fonds communautaire destiné à couvrir les indemnités

Si le fonds communautaire n'est pas entièrement utilisé au cours d'une année, le reliquat est versé à des associations caritatives sélectionnées par l'assuré lors de la signature de son contrat. **L'aspect Peer-to-Peer est ici : en rassemblant des clients dans des groupes souhaitant contribuer aux mêmes causes lors de la restitution du reliquat.**

Autres exemples similaires : Otherwise, INSPEER...pour lesquelles le reliquat est cette-fois ci reversé directement aux assurés.

BOUGHT BY MANY : l'achat groupé



Le principe : grouper l'achat d'assurances pour obtenir le meilleur tarif.

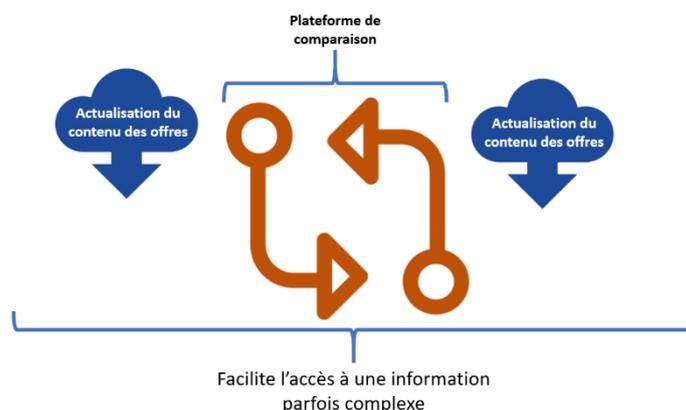
Modalités : les internautes ayant un besoin commun d'assurance spécifique sont regroupés et la start-up négocie une police d'assurance aux tarifs avantageux auprès d'un assureur traditionnel.

La principale valeur ajoutée de la start-up consiste à **créer des polices d'assurance spécifiques en fonction du besoin**, et répond ainsi à une tendance de personnalisation des offres.

Proposition de valeur n°3 : Les comparateurs augmentés

Caractéristiques :

- *Proposent des plateformes de comparateurs intelligents*
- *Permettent un choix éclairé sur le prix et les couvertures disponibles*
- *Unissent l'aspect conseil et la recherche du meilleur prix*



FLUO : la comparaison de valeur



Le principe : plutôt que de se baser uniquement sur la comparaison du prix, Fluo effectue une *comparaison de « valeur »*, sur le contenu même de la garantie.

Modalités : grâce à un moteur d'analyse et de diagnostic, FLUO scanne l'ensemble des assurances contractées au sein d'un même foyer (habitation, auto, prévoyance, etc.). L'application repère les doublons et évite ainsi à l'adhérent de ne pas souscrire deux fois aux mêmes garanties tout en assurant un niveau de couverture optimal.

KNIP : le conseil augmenté

Le principe : application mobile rassemblant l'ensemble de ses contrats d'assurance sur une même interface et facilitant leur gestion.

Modalités : KNIP regroupe l'ensemble des polices d'assurance souscrites par l'utilisateur et les compare. Depuis son smartphone, l'adhérent peut donc changer de tarifs ou souscrire à de nouvelles polices. L'application KNIP joue plusieurs rôles à la fois : celui *d'agrégateur, de comparateur mais également de « conseiller »* puisqu'il aide l'adhérent à mieux gérer et exécuter ses contrats d'assurance.



Autres exemples similaires en finance : application LaFinBox, permettant de visualiser les informations relatives à l'ensemble de ses comptes bancaires et les placements effectués dans différentes banques ou organismes. L'application intégrera bientôt un robo advisor, permettant d'optimiser ses placements.

Si l'apparition des fintech a amené les banques à se rapprocher de ces dernières, ce phénomène s'observe aussi dans le secteur des assurances. Face à leur souplesse, leur maîtrise des nouvelles technologies et l'innovation dont elles font preuve, l'investissement dans ces start-up est perçu par les assureurs comme une opportunité de se moderniser et de ne pas manquer le tournant digital. On peut citer l'exemple d'Axa qui a investi 20 millions de dollars dans la start-up One Inc. De leur côté, les insurtech soumises à la pression des investisseurs et face aux difficultés de financement, peuvent également chercher à trouver une voie de collaboration avec les assureurs.

Ces phénomènes de rapprochement s'effectuent en réalité à l'avantage du consommateur, puisque ces synergies donnent lieu à des nouveaux produits et offres innovants, proposés cette fois par les assureurs traditionnels.

Un des segments les plus porteurs dans le futur pour les insurtech est la gestion des risques. Une seconde vague d'assurtech pourrait même apparaître : « plus impactante, plus créative et plus ambitieuse, capable de modifier en profondeur la manière dont les assureurs couvrent le risque. La question est de savoir comment le secteur y répondra ».

N'en déplaise à Schumpeter, les assurtechs ne seraient-elles pas plutôt le renouveau qui soutient l'ancien ?

Sources consultées :

- Capitalisme, socialisme, démocratie (1942), Joseph Schumpeter (trad. Gaël Fain), éd. Payot, 1951, p. 40*
- Klein, O. (2015). *Banque et nouvelles technologies : la nouvelle donne. Revue d'économie financière, 120,(4), 17-22. doi:10.3917/ecofi.120.0017.*
- <http://www.journaldunet.com/economie/finance/1195645-les-assurtechs-nouvel-eldorado-de-la-finance-technologique-wansquare/?een=0671ba29de928fdd364f41f105b02a09>
- <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/innovation-ces-12-insurtech-qui-comptent-en-2016-selon-kpmg.112440>
- <http://www.journaldunet.com/economie/finance/1174355-oscar-disrupte-l-assurance-americaine/>
- <http://cestpasmonidee.blogspot.fr/2015/04/oscar-startup-de-lassurance-sante.html>
- <https://www.lelynx.fr/assurance-auto/actualites/pay-how-you-drive-assurance-auto/>
- https://www.lesechos.fr/18/10/2016/LesEchos/22300-117-ECH_deux---insurtech---en-vue.htm
- https://www.lesechos.fr/18/10/2016/LesEchos/22300-117-ECH_deux---insurtech---en-vue.htm
- <http://cestpasmonidee.blogspot.fr/2014/05/bought-by-many-lachat-groupe-dassurance.html>
- <https://hello-finance.com/fluo/>
- <http://fintechgalaxy.com/knip-courtier-augmente/>
- <https://www.insurancespeaker-wavestone.com/2017/03/assurtech-concept-international/>
- <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/insurtech-les-gagnants-et-les-perdants.118730>