



Les nouveaux modèles dans l'assurance

Comment assureurs et assurtechs réinventent l'assurance
et ouvrent de nouveaux marchés ?

Une étude pour

Analyser et présenter

les caractéristiques
des principales
initiatives en France

Connaître

les drivers de
l'innovation :
technologies,
attentes clients...

Comprendre

les stratégies
des acteurs
traditionnels
et des startups
en matière
d'innovation

Identifier

les modèles gagnants
en apprenant
des succès
et des échecs



ÉDITO

Les assurtechs, plus qu'une nouvelle forme de concurrence sur le marché de l'assurance

Évolutions technologiques, changement des habitudes de consommation des clients et des attentes, émergence de nouveaux secteurs d'activité et de nouvelles formes d'emploi, etc. : les bouleversements sont nombreux pour le secteur de l'assurance. D'autant qu'apparaissent depuis plusieurs années de nouveaux acteurs, les assurtechs, qui cherchent à se faire une place et à rebattre les cartes sur le marché.

+Simple.fr avec son robot-courtier pour l'assurance des entreprises, Alan et son assurance santé 100% en ligne, Wilov l'assurance automobile Pay as you drive ou le « facilitateur de vie » Lily Facilite la Vie : ces startups réinventent la façon de penser l'assurance, ses produits, sa distribution et plus largement l'ensemble de sa chaîne de valeur. Un potentiel disruptif qui attire les investisseurs : les levées de fonds de ces startups ont progressé de 36,5% en moyenne chaque année entre 2014 et 2017 dans le monde. En France, elles sont passées de 2 M€ à 80 M€ sur la même période.

Les assurtechs ne sont pas les seuls acteurs à tenter de réinventer l'assurance

Mais les acteurs traditionnels ne sont pas en reste. Certes, tous n'ont pas pris le virage du digital à la même vitesse et avec autant de conviction. Mais de nombreux assureurs, y compris en France, font partie des figures de proue du mouvement de réinvention des modèles dans l'assurance. Plusieurs types de dispositifs sont mis en place par ces entreprises pour favoriser l'émergence d'idées innovantes en leur sein : veille active sur le secteur des assurtechs, participation aux levées de fonds, hackathons, création de startups internes, partenariats... On peut citer l'exemple de la Maif qui, notamment avec son laboratoire d'innovation Altima, fait partie des pionniers en France sur les nouveaux modèles comme l'assurance à la demande ou l'assurance collaborative. Certains acteurs testent le potentiel des technologies les plus disruptives, à l'instar d'Axa ou de MS Amlin avec des assurances automatiques sur Blockchain, respectivement pour les retards d'avion et pour l'assurance maritime.

Faire l'état des lieux des multiples initiatives pour mieux comprendre l'assurance de demain

Entre les initiatives des assurtechs et celles des assureurs, les nouveaux modèles sont nombreux. Il est important de les catégoriser pour mieux comprendre ce qu'il se passe aujourd'hui sur le marché de l'assurance et déterminer les principales caractéristiques de ces offres et services innovants, ces nouveaux modes de distribution, etc. L'observation des succès et des échecs, en France comme à l'étranger, peut également nous donner des indications sur les évolutions concurrentielles et stratégiques dans les années à venir. **Quels seront les modèles gagnants de demain ? Quelles stratégies les assureurs et assurtechs peuvent mettre en œuvre pour se faire une place sur le marché ?**

CHIFFRE CLÉ

+ 36,5 %

Le taux de croissance annuel moyen des investissements dans les assurtechs entre 2014 et 2017 dans le monde

Source : CB Insights

LES + DE L'ÉTUDE

- > L'identification des principaux drivers de l'innovation sur le marché de l'assurance
- > La cartographie des nouveaux services en France (initiatives des assurtechs et des assureurs) et l'analyse de leurs caractéristiques
- > L'étude des stratégies gagnantes des acteurs du marché
- > Une perspective internationale pour anticiper les modèles gagnants de demain

RÉINVENTER L'OFFRE GRÂCE AU DIGITAL

01 Les drivers de l'innovation dans l'assurance

Innovations technologiques (Big Data, objets connectés, IA, Blockchain), évolution des attentes et des habitudes de consommation des clients (usage vs propriété, recherche de proximité et d'immédiateté...), etc.

02 Quels nouveaux modèles dans l'assurance ?

Cette partie s'appuie sur de nombreuses études de cas pour présenter les nouveaux types d'offres et les innovations des assuretechs et des assureurs ainsi que leurs principales caractéristiques

Les nouveaux types d'offres : pay as you drive, assurance on demand, assurance collaborative, la couverture de nouveaux risques, l'importance de la prévention, etc.

Les innovations dans la distribution d'assurance : chatbots, utilisation de l'intelligence artificielle, la spécialisation sur un type de produits ou une partie de la clientèle, services annexes à l'assurance, etc.

Les offres développées pour soutenir l'activité des assureurs sur la conception des offres, leur distribution, la gestion des contrats, etc.

Cartographie et positionnement des assuretechs et des initiatives des assureurs en France

03 Enjeux et stratégies des assureurs et assuretechs

Les principaux enjeux des assuretechs et des assureurs

Les stratégies d'innovation et de développement : partenariats entre acteurs de l'assurance ou avec des acteurs externes, rachats ou investissements dans les assuretechs, startups internes, modèles BtoBtoC...

04 Quels seront les modèles gagnants de demain ?

Quel potentiel pour les différents types de modèles ? Quels enseignements tirer des succès et des échecs ? Quelles caractéristiques (positionnement, stratégie) des modèles gagnants ?



De nombreuses études de cas en France et à l'international
(liste non exhaustive)

- Alan
- Moonshot-Internet
- XL Catlin
- Oscar
- Altima
- Wilov
- Lemonade
- Slice
- Axa
- Deecide
- Leocare
- Guevara
- Wizzas
- Qover
- Valoo
- Bima
- Etc.

PÔLE BANQUE-FINANCE-ASSURANCE

des Echos Etudes animé par Hélène MEZIANI

Réinventer le crédit à la consommation, Décembre 2018

Quels impacts des nouvelles tendances de consommation sur l'offre des banques et des distributeurs ?

La gestion de patrimoine et de fortune, Décembre 2018

Perspectives d'évolution du contexte concurrentiel et modèles gagnants de demain

Blockchain et service financier, Octobre 2018

Quel potentiel de la Blockchain et comment les acteurs financiers peuvent-ils en tirer profit ?

Les nouveaux challenges du courtage en assurance, Septembre 2018

Enjeux, stratégies et perspectives des courtiers leaders, grossistes et de proximité

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?
Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?
Contactez notre Service Clients :
Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Hélène MEZIANI

Responsable du pôle
Banque-Finance-Assurance

hmeziani@lesechos.fr

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE LES NOUVEAUX MODÈLES DANS L'ASSURANCE

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour
295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : _____

*L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Version papier

- 2 950€ HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A051INTEI

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR