

NOVEMBRE 2023

# INNOVATION EN ASSURANCE & INSURTECH

Tendances et enseignements clés

 KleinBlue

 Finance  
Innovation

Klein Blue accompagne les grandes entreprises dans leurs enjeux stratégiques liés à l'innovation. En combinant une plateforme de market intelligence avec des services de conseil innovation sur-mesure, Klein Blue aide les dirigeants à détecter et déchiffrer les tendances, les startups et les stratégies de leurs concurrents. Klein Blue sert 50+ clients de divers secteurs (assurance, banque, santé, mobilité, etc.) en Europe.



## PLATEFORME DE SOURCING ET VEILLE INNOVATION

Une plateforme pour détecter des startups, analyser la stratégie des concurrents et décrypter les tendances d'innovation



## CONSULTING

Accompagnement sur-mesure pour accélérer l'innovation : acculturer les équipes, approfondir thématiques & cas d'usage, benchmarker des concurrents



## ETUDES THÉMATIQUES

Une bibliothèque d'études thématiques dédiées à l'innovation (IA dans l'assurance, RSE et durabilité en banque et assurance...)



## CORPORATE PROGRAMS

Un programme personnalisé combinant le meilleur de notre offre digitale et de l'accompagnement de nos experts

## NOUS CONTACTER



[hello@kleinblue.com](mailto:hello@kleinblue.com)



+33 1 42 66 64 88



[www.kleinblue.com](http://www.kleinblue.com)

- FINANCE INNOVATION, créé par l'Etat et sous l'impulsion de la Place financière de Paris en 2007, et présidé par Bernard GAINNIER, est un Pôle de compétitivité mondial, d'intérêt général, tiers de confiance pour ses membres et son écosystème.
- Il est dédié à l'accompagnement et à la croissance des projets innovants pour la compétitivité de l'industrie financière française et la création d'emplois. Fort d'un réseau de plus de 500 membres (Pouvoirs publics, Collectivités territoriales, Grands comptes, TPE/PME, startups, fintechs, académiques, etc.), FINANCE INNOVATION fédère un écosystème large à travers 6 filières stratégiques : Banque, Assurance, Gestion d'Actifs, Métiers du Chiffre et du Conseil, Immobilier, Finance durable et Finance verte.
- FINANCE INNOVATION labellise des projets (R&D) collaboratifs et individuels innovants, en vue de les accompagner avec ses membres dans la structuration de partenariats commerciaux et capitalistiques. Plus de 600 projets innovants labellisés à forte valeur ajoutée ont bénéficié de financements publics et privés de plus de 300 millions d'euros.

- L'analyse présentée dans cette étude provient principalement de la plateforme propriétaire de market intelligence de Klein Blue qui référence les données de 55 000 startups, 6 000 grandes entreprises, 36 000 investisseurs, 1 800 groupes de comparables startups. Les données ont été collectées et analysées jusqu'au 31/10/2023.
- Les deux cartographies des startups insurtechs figurant dans cette étude ont été constituées grâce aux informations recueillies depuis notre plateforme de market intelligence. Deux critères principaux ont guidé notre sélection :
  - L'aspect innovant et différenciant de la proposition de valeur par rapport au cœur de métier de l'assurance.
  - L'exclusion des écosystèmes connexes tels que E-Santé, Mobilité, Proptech, RHtech, entre autres.
- Il est à noter que les cartographies, bien qu'englobant 100+ startups, ne se veulent pas exhaustives. L'objectif est de fournir une vision d'ensemble, à jour, des segments et des tendances prédominants.
- Les données chiffrées présentées dans cette étude ont été rigoureusement extraites et analysées à partir de notre plateforme. Ces données ont subi un processus de vérification pour garantir leur exactitude et leur pertinence par rapport au sujet de l'étude.

Cette étude a été réalisée avec la participation de 10 spécialistes européens de l'assurance (assureurs, courtiers, scale ups, etc.).



**Bessem Ayari**  
Head of Innovation  
Strategy & Scouting



**Iain Barson**  
Head of Corporate  
Venturing



**Frank Desvignes**  
Global Head of Open  
innovation, AXA Next



**Alina Eikermann**  
Innovation Products and  
Services



**Benoît Legros**  
VP Customer Success



**Cyrille Magnetto**  
VP Innovation



**Eric Mignot**  
Co-founder



**Franck Pivert**  
VP Revenues



**Robert Richstein**  
Program Manager



**Tom Simon**  
Head of Innovation  
Management  
*Zurich Insurance*

## **1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉ**

- **Quel bilan pour les Insurtechs ?**
- **Où en sont les assureurs dans leur transformation digitale ?**
- **A quoi ressemblera l'assurance en 2030 ?**

## 2. INSURTECH : CHIFFRES CLÉS ET FAITS MARQUANTS

## 3. PANORAMA DES INSURTECHS CLÉS



### Croissance des néo-assureurs freinée depuis 2022

Certains néo-assureurs ont réussi à tirer leur épingle du jeu grâce à un coût d'acquisition maîtrisé et un développement par les partenariats. À noter les difficultés d'expansion internationale et le durcissement de l'accès au financement.



### Fin de la verticalisation des néo-assureurs

Ralentissement de la dynamique de création de néo-assureurs de niche ces dernières années en Europe. Les acteurs verticalisés sur des besoins spécifiques ont souffert d'une profondeur de marché limitée.



### Essor de l'assurance cyber

Forte croissance des acteurs proposant des solutions digitalisées d'assurance cyber B2B notamment à destination des TPE et PME, peu adressées par les acteurs traditionnels. Initialement positionnés en B2B, certaines insurtechs cyber ont pris le parti de faire pivoter leur modèle de distribution en B2B2B en s'adressant aux courtiers.



**Frank Desvignes**  
Global Head of Open  
innovation, AXA Next



Le bilan des néo-assureurs est mitigé. Ceux qui connaissent très bien le métier d'assureur ont réussi à se distinguer. Par exemple, 2 ans seulement après son lancement, Acheel comptait déjà 500 000 clients, grâce à une croissance intelligente et maîtrisée, et une vraie différenciation en termes d'expérience utilisateur.

A l'inverse, d'autres neo-assureurs en Europe ont trop dépensé en acquisition client, avec un loss ratio mal maîtrisé. L'IA peut être un excellent levier pour ces acteurs pour mieux comprendre les risques qu'ils assurent.



### Le boom de l'assurance embarquée

En croissance continue depuis plusieurs années, le marché de l'assurance embarquée pourrait représenter 1/3 du marché européen de l'assurance IARD d'ici à 2030, en apportant de la valeur aux assureurs, aux distributeurs non-assurantiels et aux consommateurs finaux.



### Renforcement de l'assurance paramétrique

Le segment de l'assurance paramétrique B2B a été renforcé ces dernières années par l'explosion du volume de données disponible. Les principaux segments sont l'agriculture, le transport, l'énergie et les services publics.



### Propositions de valeur centrées sur l'usage

Les principaux champs d'application de l'assurance à la demande sont l'assurance au kilomètre et l'assurance indexée sur le comportement du conducteur. Si le marché a eu du mal à trouver son product-market fit avant 2020, l'essor du télétravail remet sur le devant de la scène l'intérêt de ce type de modèle.



**Franck Pivert**  
VP Revenues



L'évolution des usages amène à penser que de nouveaux modèles de distribution vont continuer de s'imposer : notamment les modèles d'assurance embarquée et les modèles à l'usage centrés sur l'instantanéité.

Les innovations technologiques récentes vont offrir de belles perspectives au secteur. Personne n'a envie de se faire *Kodakiser*! Le potentiel de transformation reste massif, et doit être activé par des dirigeants portant une vision à moyen/long terme forte.





### Fortes synergies trouvées avec les assureurs traditionnels

Les facilitateurs technologiques sont les acteurs avec le plus fort potentiel de synergies avec les assureurs traditionnels en répondant à leurs enjeux stratégiques (efficacité opérationnelle, maîtrise des risques et des coûts, relation client, etc.)



### Momentum autour de l'IA générative

L'évolution de l'état de l'art technologique autour des IA analytiques et génératives a permis à des facilitateurs technologiques de renforcer leur proposition de valeur en intégrant ces technologies à leur offre.



### L'essor des solutions autour de la data

En Europe, de plus en plus d'acteurs se positionnent en tant que fournisseurs, agrégateurs de données spécifiques, ou en tant que fournisseurs d'infrastructure de traitement et d'échange de données pour les assureurs.



**Benoît Legros**  
VP Customer Success

**SHIFT**

Dans la première phase de l'Insurtech, il y a eu un boom significatif de la partie D2C (direct-to-consumer), bénéficiant d'une importante médiatisation car ce sont des startups grand public. Maintenant que le momentum des financements est passé, les enablers semblent se distinguer significativement en matière de valeur ajoutée réelle, aussi bien en France qu'à l'échelle internationale.

Selon moi, le marché de l'Insurtech est **loin d'être saturé**, il y a encore beaucoup de choses à faire d'un point de vue technologique dans ce secteur.

## 1.2. Quel bilan pour la transformation des assureurs ?



### Une volonté d'accélérer les partenariats

Les assureurs ont pris la mesure de l'importance de la collaboration avec des startups malgré une capacité à faire souvent limitée. Au-delà de la relation commerciale, de nouveaux modèles de collaboration apparaissent : venture client, investissements stratégiques, etc.



### De nouveaux standards imposés par les insurtechs

Les startups ont redéfini les standards pour l'ensemble du marché assurantiel, notamment en termes d'expérience client au travers de parcours 100% digitalisés, fluides et sans effort.



### Momentum autour du rachat d'insurtechs

Prise de conscience de l'intérêt du M&A tech pour les assureurs afin d'internaliser une technologie, un savoir-faire clé ou pour adresser un nouveau segment client.



**Bessem Ayari**  
Head of innovation  
strategy & scouting

**ERGO**

Les assureurs ne peuvent pas tout faire seuls !

Chez ERGO, nous nous appuyons sur les startups pour concevoir de nouveaux modèles. Nous travaillons pleinement avec 80+ startups matures.

Par exemple, nous améliorons l'efficacité de nos processus et notre rentabilité grâce à notre partenariat avec Apinity, tandis que notre partenariat stratégique avec Celonis nous a aidé à mettre en œuvre l'exploration de plus de 50 processus. Nous sommes sur la bonne voie, mais il nous reste encore beaucoup à faire !

## 1.3. Le secteur de l'assurance en 2030 ?



### De nouvelles technologies incontournables

Les remarquables progrès de l'IA générative ont ouvert la voie à de nouvelles opportunités pour les assureurs d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de leurs services, tout en assurant une plus grande satisfaction de leurs clients assurés.



### De nouveaux risques à maîtriser

Augmentation de l'exposition des entreprises et des particuliers à des risques émergents pour lesquels l'évaluation du degré d'exposition reste complexe pour les assureurs : risque cyber, risque météorologique, risque social, etc.



### Disparition de certains acteurs à horizon 2030 ?

Le changement de paradigme imposé par l'évolution des besoins des assurés et les nouveaux standards technologiques pourra entraîner la disparition de certains acteurs (acteurs historiques ou startups).



**Cyrille Magnetto**  
VP Innovation



D'ici à 2030 de nombreuses marques d'assurance vont disparaître si elles ne parviennent pas à se réinventer technologiquement.

Il est probable que de nouvelles méthodes d'interaction émergent d'ici à 2030, ouvrant de nouvelles perspectives pour le secteur de l'assurance. Nous observons déjà l'apparition de cas d'utilisation prometteurs liés à la commande vocale, utilisant des technologies matures telles que GPT-4. On peut imaginer que dans quelques années il sera possible de dialoguer avec sa police d'assurance.

1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉ

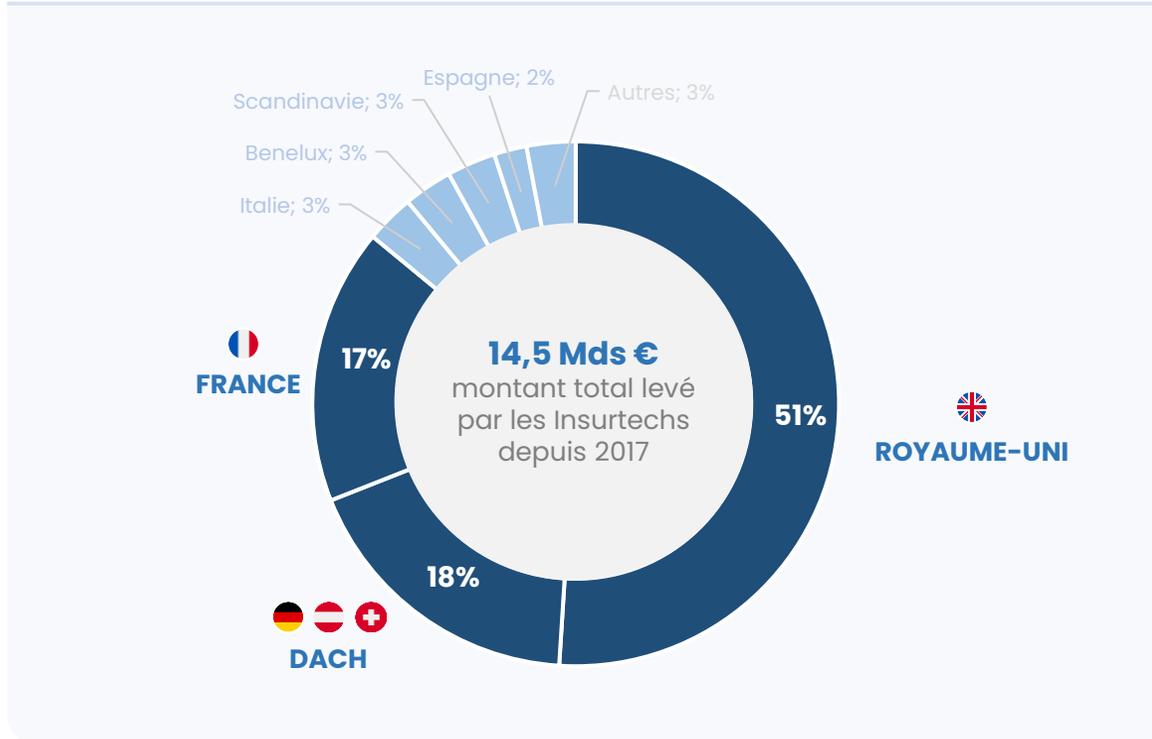
## **2. INSURTECH : CHIFFRES CLÉS ET FAITS MARQUANTS**

- **Financements**
- **Rachats**

3. PANORAMA DES INSURTECHS CLÉS

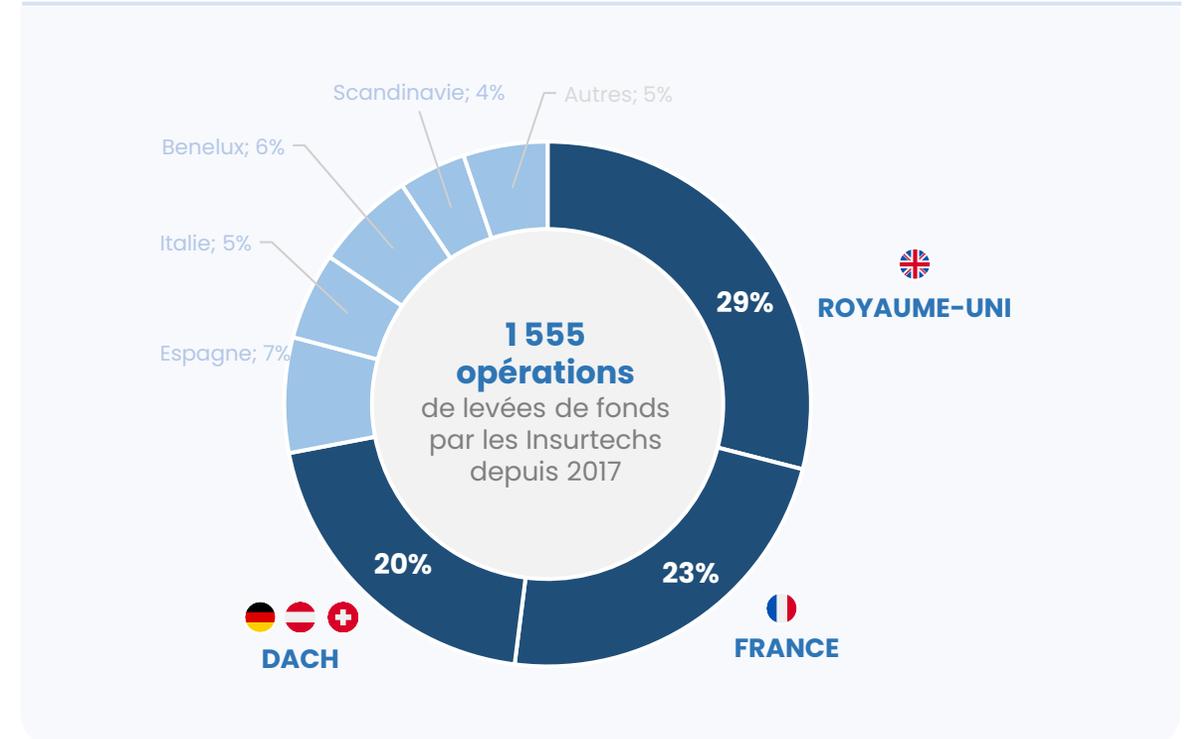
## 2.1. Dynamique de financement ralentie mais toujours présente (1/2)

### Financements cumulés, par pays (2017 – 2023)



- Sur la période 2017 – 2023, le Royaume-Uni, la région DACH (Allemagne, Autriche, Suisse) et la France représentaient 86% des montants totaux reçus.
- Cet écart est dû à des conditions locales plus favorables (taille du marché domestique, environnement économique, accessibilité des financements, réglementations, etc.).

### Opérations de financement, par pays (2017 – 2023)



- En volume, le marché de l'Insurtech est moins centralisé qu'en valeur. Les 3 régions moteurs de l'Insurtech en Europe représentaient 72% des opérations.
- A noter que l'Espagne a enregistré la hausse la plus forte du nombre et du montant cumulé des financements d'insurtechs (respectivement +143% YoY et +354% YoY).

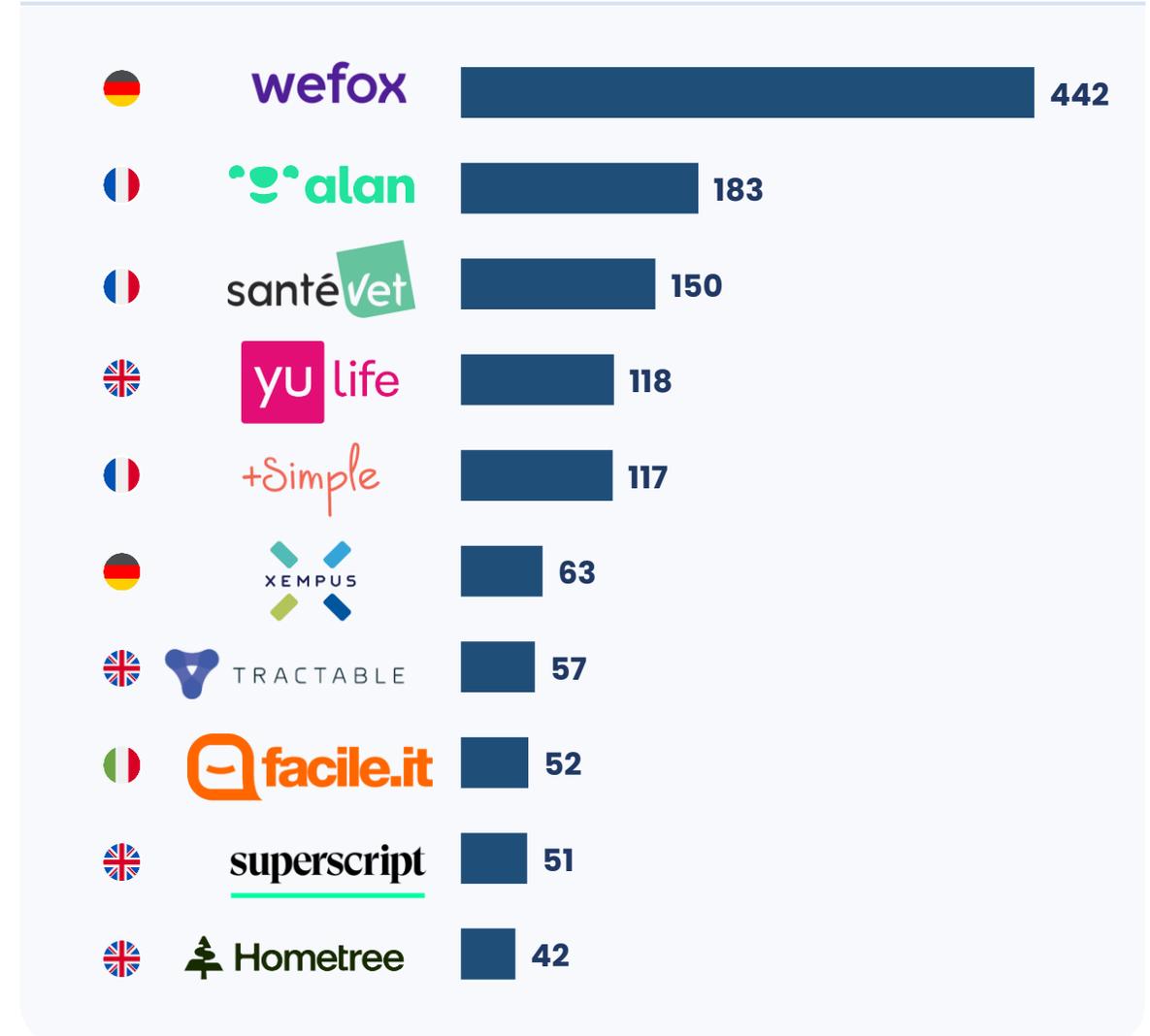
## 2.1. Dynamique de financement ralentie mais toujours présente (2/2)

### Financements cumulés, par année en Europe (2017 – 2023)



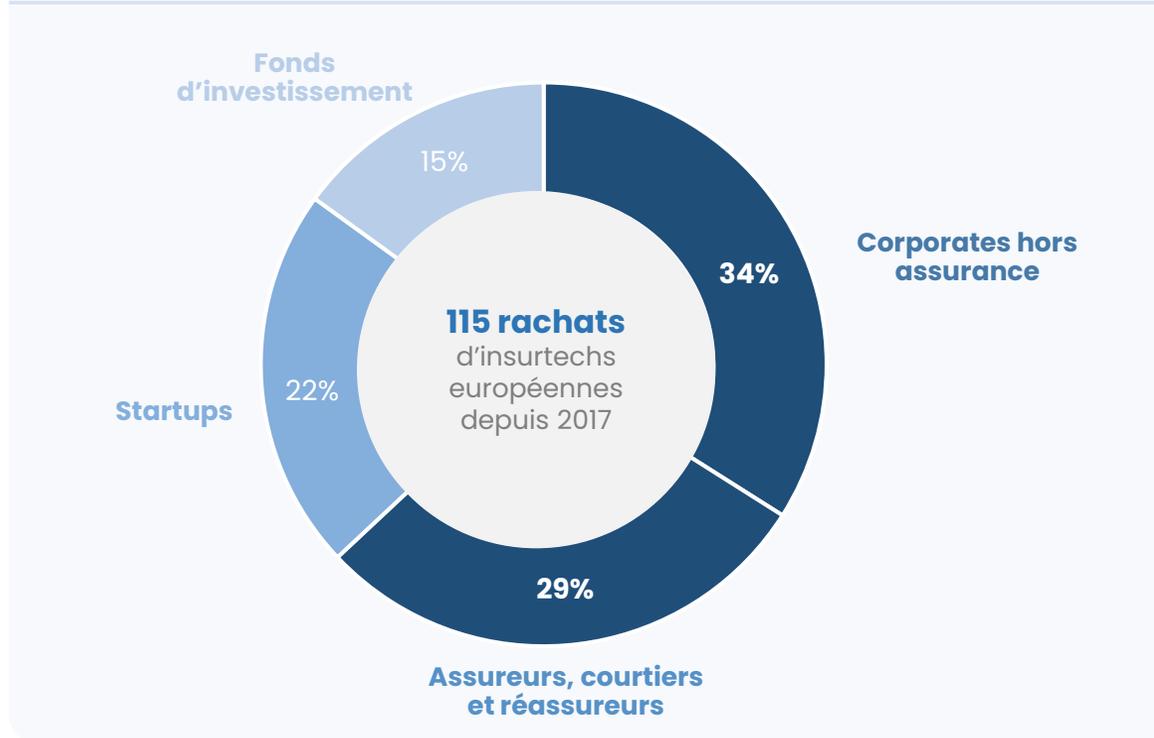
- Après une forte croissance enregistrée entre 2017 et 2021, le volume de financement des insurtechs a diminué en 2022 (-53% YoY) et en 2023 (-112%). Cette baisse, constatée dans la plupart des segments startups, s'explique principalement par des facteurs exogènes (hausse des taux d'intérêts, inflation, etc.).
- Le ticket moyen est resté stable, passant de 11,9m € en 2022 à 12m€ en 2023.

### Levées de fonds marquantes (2022 – 2023, en m€)



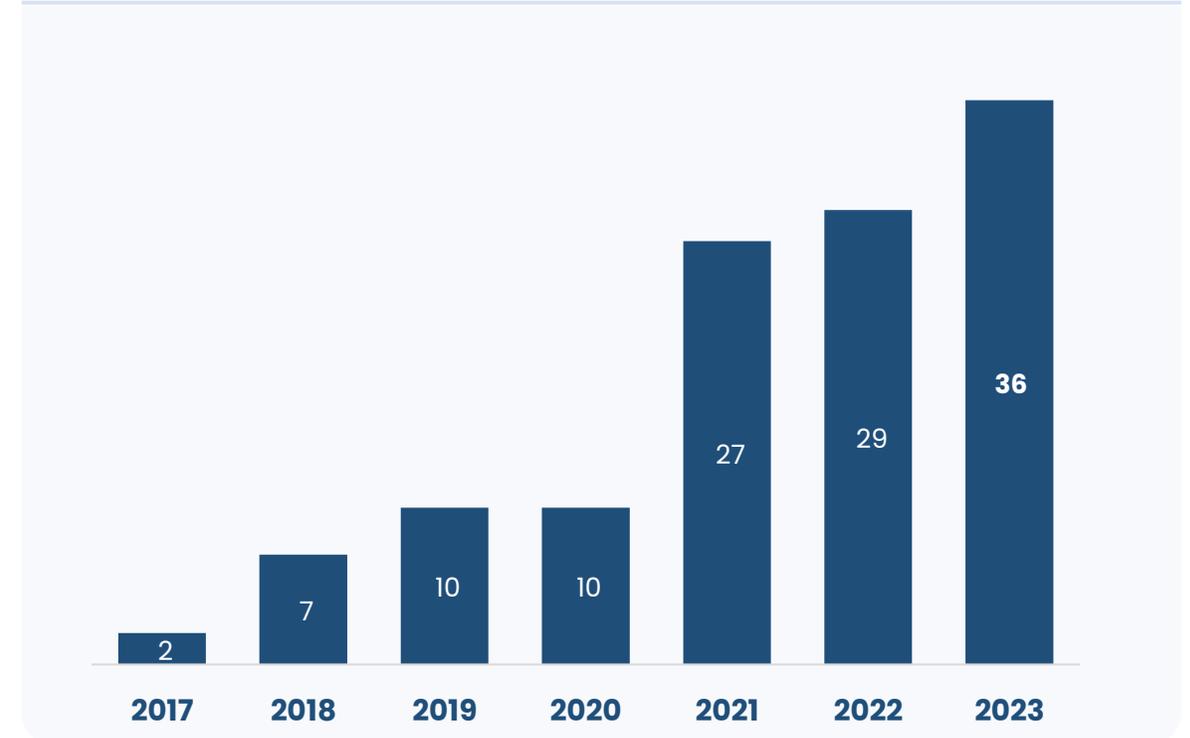
## 2.2. Le boom des rachats (1/2)

### Typologie d'acquéreurs (2017-2023)



- Depuis 2017, 115 rachats d'Insurtechs ont été opérées en Europe, la plupart des opérations ont été réalisées par des corporates (62%).
- Les Insurtechs sont rachetées en moyenne 9 ans après leur création. À noter que les acquéreurs rachètent des typologies différentes d'Insurtechs : 65% des rachats par des fonds d'investissement sont sur des Insurtechs qui ont 10 ans ou plus, tandis que 51% des rachats par des startups concernent des startups de moins de 5 ans.

### Evolution du nombre de rachats d'Insurtechs en Europe



- Le nombre d'acquisition d'Insurtechs a significativement augmenté ces deux dernières années : 80% des rachats ont été réalisés ces 3 dernières années.
- Cette dynamique est particulièrement perceptible en France, au Royaume-Uni et dans la région DACH.

## 2.2. Le boom des rachats (2/2)

### Acquisitions marquantes en Europe 🇪🇺



Munich Re a racheté en 2022 la startup allemande Apinity spécialisée dans l'APIsation des processus assurantiels, afin de renforcer sa stratégie d'Open Insurance.



Allianz X a racheté en 2022 la scale-up Simpleurance spécialisée dans l'assurance embarquée, afin de tirer parti de synergies commerciales et technologiques.



L'insurtech allemande CLARK (800k assurés) a racheté en 2023 le néo-assureur britannique Anorak (200k assurés), spécialisé dans la prévoyance individuelle (200k assurés).



L'assureur Topdanmark, spécialisé en assurance IARD, a racheté en 2023 l'assureur digital Oona Health (16% de part de marché au Danemark) spécialisé en santé pour \$321m.



Direct Line a racheté en 2023 la startup britannique By Miles (100k assurés), pionnière dans l'assurance auto au kilomètre 100% digitalisée.

### Acquisitions marquantes en France 🇫🇷



Malakoff Humanis a racheté en 2023 la startup Zen'up spécialisée en assurance de prêts immobiliers afin de doubler son chiffre d'affaires emprunteur à horizon 2030.



Apicil a racheté en 2023 le roboadvisor Nalo spécialisé dans la distribution de produits d'épargne en ligne.



Via sa filiale Minalea, Kereis a racheté en 2023 la startup Profideo spécialisée dans la fourniture et l'analyse de données de marché pour le secteur de l'assurance.



Prevoir a racheté en 2022 Stello (anciennement Easyblue) spécialisée dans la distribution de produits de prévoyance et d'épargne afin de renforcer son développement digital.



Prevoir a racheté en 2021 le courtier digital Réassurez-moi afin d'accélérer la digitalisation des activités multicanales du groupe en assurance emprunteur et santé.

1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉ

2. INSURTECH : CHIFFRES CLÉS ET FAITS MARQUANTS

**3. PANORAMA DES INSURTECHS CLÉS**

## PRODUIT

### ASSURANCE EMBARQUÉE

#### ASSUREURS

Seyna. **wakom**

#### COURTIERS

estaly **neat**  
tulip **owen**

### ASSUR. PARAMÉTRIQUE

#### DESCARTES

ATEKA **Jola**  
Saturn **Koala**  
Synomen **Clerity.**

### ASSUR. À LA DEMANDE

Yami **cartage**  
**coverd** **flitter**  
datafolio **JuneCare**

## DISTRIBUTION

### ASSURANCE AUTO, HABITATION & IMMOBILIER

Achael **leoCare** **lovys** *mila* **pluto** Garantme

### SANTÉ & PRÉVOYANCE

**alan** Santé *Néa* **Jaji**  
**ekenko** **Lola** **nostrum**  
health care  
**SYOUX** **innovie** *mySofie*

### ROBOADVISORS B2C

**Yyomoni** **nalo** *Mon PETIT PLACEMENT*  
**Papisy.** **Perlib** **artur.**  
**Goodvest** **Ramify**

### ASSURANCE CYBER

**DATTAK.** **stoik** **ONLYNNOV**  
**Protected** **COGITANDA**  
CYBER SIND WIR.

### ASSURANCE TPE & STARTUPS

*+Simple.fr* **assurup** **Vasa**  
**Orus** **cover** **quartz**  
**sideCare**

### ASSURANCE EMPRUNTEURS

**assurly** **zen'up** **utwin**

### ASSUR. MICRO-MOBILITÉ

**Qivio** **Cylantro** **assurances vélo**

### ASSURANCE CHIENS/CHATS

**dalma.** **kozoo** **santéVet**

### AUTRES COURTIERS VERTICALISÉS

**Santexpat** **UNSLASHED** **StudyAssur**  
**papernest** **baloon** **GRACE**

## SERVICES AUX ASSUREURS

### PRICING & ACTUARIAT

**AKUR8** **citalid**

### FRAUDE

Shift **eyst** **finovox**

### SUPPORT CLIENT

**ZELROS** **Mayday** **ILLUM TECHNOLOGY**  
**COGNED** **reciTAL**  
**zaion** **Golem.ai**

### COMPRÉHENSION CLIENT

**DOTAKI** **Q'emotion** **QWAM**

### SINISTRES & EXPERTISES

**WeProov** **Qantev**  
**WeatherMind** **MONK**  
**FLOWSTOP** **Lyanne**

### ASSURANCE VIE GESTION & TRANSMISSION

Active Asset Allocation **lidix.io** **ABAKA**  
**Testamento** **ADVIZE**

### PLATEFORME DE GESTION TOUT-EN-UN & VIA API

**Particeep** **korint**  
**IB SOLUTIONS** **WIDMEE** **Lya**  
**FASST** **BubbleIn**  
**DIGITAL INSURE** **DUNE**

### DONNÉES

#### FURNISSEURS & AGRÉGATEURS

**DONNÉES CLIENT**  
**continuity** **Linkbycar** **DRIVE QUANT**  
**DONNÉES MARCHÉ**  
**Minalea** **OGGO Data**  
**DONNÉES EXTERNES**  
**allphins** **MEETRISK** **weather claim control**



## PRODUIT

### ASSURANCE EMBARQUÉE

ASSUREURS

COURTIERS

BANCASSURANCE

### ASSUR. PARAMÉTRIQUE

DESCARTES

### ASSUR. À LA DEMANDE

## DISTRIBUTION

### ASSURANCE AUTO, HABITATION & IMMOBILIER

### SANTÉ & PRÉVOYANCE

### ROBOADVISORS B2C

### ASSURANCE CYBER

### ASSURANCE TPE & STARTUPS

### ASSUR. MICRO-MOBILITÉ

### ASSURANCE EMPRUNTEURS

### ASSURANCE CHIENS/CHATS

### AUTRES COURTIERS VERTICALISÉS

## SERVICES AUX ASSUREURS

### PRICING & ACTUARIAT

### FRAUDE

### SUPPORT CLIENT

### SINISTRES & EXPERTISES

### DONNÉES FOURNISSEURS & AGRÉGATEURS

CLIMAT

### IARD

### CYBER

### PLATEFORME DE GESTION TOUT-EN-UN & VIA API



**Cyrille Magnetto**  
VP Innovation



Nous tirons des leçons des nouvelles tendances et aspirons à égaler les insurtechs. Ces entreprises ont élevé les standards pour les acteurs traditionnels du secteur de l'assurance.

Les néo-assureurs concentrés sur la distribution n'ont pas d'avantage significatif sur les assureurs traditionnels actuellement. En effet, nous avons rattrapé notre retard en ce qui concerne l'expérience utilisateur et nous disposons d'un avantage compétitif décisif grâce à notre accès à des données propriétaires exclusives.



**Eric Mignot**  
Co-founder



Les Insurtechs qui prospèrent sont celles qui apportent vraiment de la valeur, ou celles qui ont créé des modèles économiques solides, par exemple : Akur8, Descartes, Zego, Flock, etc. Ces startups à forte valeur ajoutée arrivent d'ailleurs mieux à s'internationaliser. À l'inverse, les startups s'étant lancées avec des business models approximatifs sont en train de disparaître, notamment certains néo-assureurs avec des modèles de distribution directe aux coûts d'acquisition trop élevés.

Le sujet des valorisations d'Insurtechs reste compliqué à appréhender, notamment pour des investisseurs qui ne connaissent pas bien ce secteur.



**Franck Pivert**  
VP Revenues



L'"Insurtech bashing" auquel on assiste aujourd'hui n'est pas justifié. Ce moment de consolidation s'explique par 3 facteurs : le coup d'arrêt des financements tous secteurs confondus, les contraintes réglementaires accrues et l'ambition démesurée de certaines Insurtechs.

Il est intéressant de noter que beaucoup d'Insurtechs adaptent intelligemment leur business model en fonction de leurs forces respectives. Certaines se verticalisent, d'autres repensent leurs modèles de distribution en passant du B2C au B2B2C par exemple.



**Bessem Ayari**  
Head of Innovation  
Strategy & Scouting



Au départ, les professionnels de l'assurance s'attendaient à une concurrence forte de la part des Insurtechs, en particulier lors du pic d'investissement dans l'Insurtech entre 2020 et 2022. Cependant, le parcours s'est avéré plus complexe que prévu pour ces startups, en grande partie à cause des nouvelles conditions du marché et de la forte réglementation. Dans le domaine du B2C, des défis tels que les **coûts élevés d'acquisition** de clients, les **faibles marges** et les **profils de risque sélectionnés** prévalent.



**Tom Simon**  
Head of Innovation  
Management



Aujourd'hui, la priorité est donnée aux facilitateurs technologiques qui aident les assureurs à améliorer l'expérience client et à optimiser les processus. Néanmoins, les néo-assureurs ont une chance de réussir s'ils font de la distribution indirecte par le biais de l'**assurance embarquée**, ou s'ils font de la distribution directe en se focalisation sur des **besoins spécifiques**. DA Direkt de Zurich Insurance est un bon exemple, démontrant l'efficacité d'un néo-assureur D2C, avec ses offres spécialisées dans l'assurance des animaux de compagnie, l'assurance automobile et l'assurance dentaire.



**Alina Eikermann**  
Innovation Products  
and Services



Les facilitateurs technologiques ont plus de chances de prospérer à long terme que les néo-assureurs. Pour ces derniers, je considère que les **coûts élevés d'acquisition des clients**, les **exigences légales élevées** et la **faible notoriété** de leur marque posent problème. Je pense qu'ils n'ont une chance que s'ils collaborent avec des assureurs établis et soutiennent leurs processus tout au long de leur chaîne de valeur.





**Franck Pivert**  
VP Revenues



L'innovation réelle vient par la culture de l'entreprise portée par ses dirigeants. Chez beaucoup d'assureurs, il y a un désalignement entre le temps long de la transformation profonde et le temps relativement court de management des dirigeants. Sachant que les dirigeants restent en moyenne 3 ou 5 ans, ils ne sont pas *incentivés* à la mise en œuvre d'actions de transformation profonde qui porteraient leurs fruits à horizon 5 ou 10 ans.



**Cyrille Magnetto**  
VP Innovation



Le principal défi aujourd'hui est la data. Tous nos investissements et notre stratégie à long terme sont axés sur l'exploitation et la maîtrise des données.

D'autres acteurs sont très intéressants dans une optique de collaboration sur des sujets connexes à l'assurance : Healthtech, RHtech, Regtech, etc. Il est important pour nous de garder un œil et de faire une veille active sur ces sujets.



**Eric Mignot**  
Co-founder



Les assureurs ayant construit des architectures IT ouvertes ont clairement une longueur d'avance sur les autres, avec une meilleure capacité à déployer rapidement des solutions innovantes. Il est important pour les assureurs de se concevoir comme une plateforme. L'autre facteur clé de réussite, c'est l'alignement stratégique. Les assureurs qui tireront leur épingle du jeu sont ceux qui sauront inscrire la customer-centricity, le marketing et la technologie dans l'agenda stratégique de leur COMEX.





**Iain Barson**

Head of Corporate  
Venturing



La plupart des acteurs assurantiels ont engagé leur transformation digitale ces dernières années pour améliorer l'expérience client et l'efficacité des opérations. Pour les accompagner dans cette évolution souvent longue, beaucoup ont fait appel à des sociétés reconnues (Guidewire, Microsoft, etc.) dont certaines proposent des **modules similaires à des solutions créées par des startups**.



**Frank Desvignes**

Global Head of Open  
innovation, AXA Next



La data est une source de différenciation majeure pour les assureurs. Il y a une grande **opportunité de différenciation et d'amélioration de l'expérience client** en utilisant des données propriétaires. Nous envisageons de mettre à jour notre infrastructure informatique afin de profiter pleinement des opportunités qu'offrent les intelligences artificielles génératives.

L'APIsation sera également un pré-requis majeur pour faire de l'IA générative.



**Tom Simon**

Head of Innovation  
Management

*Zurich  
Insurance*

En ce qui concerne les assureurs historiques, la plupart d'entre eux sont en train de transformer leurs systèmes informatiques pour les rendre **plus ouverts et plus flexibles**. Je pense qu'ils doivent encore intensifier leurs efforts avant d'exploiter pleinement le potentiel de la collaboration avec des Insurtechs et d'explorer de nouvelles opportunités.





**Robert Richstein**  
Program Manager

Le secteur de l'assurance va continuer à subir une profonde transformation digitale. La démographie au sein des organisations ne laisse pas le choix. De nombreux processus d'assurance, de l'émission des polices au traitement des demandes d'indemnisation, deviendront entièrement numériques et automatisés. Il en résultera une **efficacité et une commodité accrues** tant pour les clients que pour les assureurs. En outre, l'IA générative sera le principal sujet à horizon 2030, et tous les domaines de la chaîne de valeur de l'assurance seront abordés. Également, les cyber-risques et les risques climatiques stimuleront le développement de nouveaux produits.



**Iain Barson**  
Head of Corporate Venturing

D'ici 2030, les acteurs auront certainement fini leur transformation digitale : il y aura plus de facilité d'interactions en ligne, si le client le désire, et certains processus seront automatisés.

Quant à l'**assurance embarquée**, c'est un sujet que les assureurs suivent avec intérêt.

Pour explorer ce marché, la Vaudoise Assurances a d'ailleurs investi dans la startup TONI Digital. Toutefois, la confiance et le conseil de qualité sont au cœur de la proposition de valeur des assureurs, de sorte qu'ils devraient pouvoir conserver leurs liens directs avec leurs assurés.



**Bessem Ayari**  
Head of Innovation Strategy & Scouting

Au-delà des buzzwords, l'**automatisation par l'IA devrait transformer radicalement le secteur de l'assurance**, en particulier grâce aux progrès de l'apprentissage profond (deep learning) qui permet l'automatisation des processus de bout en bout. Chez ERGO, notre équipe de 43 data scientists a déjà lancé 3 projets pilotes en seulement 2 mois, en utilisant l'IA générative. Nous sommes à l'aube d'un voyage passionnant avec ces technologies révolutionnaires, anticipant des changements transformateurs dans le paysage de l'assurance.

# Klein Blue: 50+ clients en Europe



## NOUS CONTACTER



hello@kleinblue.com



+33 1 42 66 64 88



[www.kleinblue.com](http://www.kleinblue.com)