

INNOVATION EN ASSURANCE & INSUR **TECH**

NOVEMBRE 2024

—
TENDANCES ET
ENSEIGNEMENTS
CLÉS

LINKiO

 Finance
Innovation

LiNKiO est un **cabinet de conseil en innovation** et en **stratégie**, dédié exclusivement au secteur de **l'assurance**.

Nous accompagnons les...



Co
Construction

Accompagnement

Insurtechs

Nous accompagnons les start-ups dans toutes les étapes de leur développement (BM, communication, levée de fonds, etc.) et leur stratégie de partenariat avec des Grands Groupes de l'assurance.



Transformation
durable

Open
Innovation

Grands Groupes

Nous les accompagnons dans leur stratégie d'innovation et de transformation durable (animation de COMEX, coaching dirigeants, préparation plan stratégique, formation collaborateurs, etc.) et dans l'intégration de programme d'open innovation.



Stratégie

Sourcing

Investisseurs

Nous accompagnons les investisseurs dans leur stratégie d'investissement dans les Insurtechs (sourcing, audits 360°, études "pré-investissement") et leur suivi de portefeuilles.



FINANCE INNOVATION, créé par le Ministère de l'Economie et la Région Île-de-France sous l'impulsion de la place financière de Paris, est un Pôle de compétitivité, d'intérêt général et tiers de confiance pour ses membres et son écosystème.

FINANCE INNOVATION fédère les acteurs de l'écosystème de la finance et crée les opportunités de rencontre et de partenariats, business ou capitalistiques, au service de l'innovation, de la compétitivité, en France et à l'international, et de la création d'emplois.

Il est dédié à la transformation numérique et durable de l'écosystème financier, au travers de l'accompagnement des projets innovants portés par **les startups** du secteur financier, ainsi que l'accompagnement des **grands groupes** dans l'identification des tendances d'innovation.

FINANCE INNOVATION, c'est plus de **600 membres** et 680 projets labellisés depuis 2007, qui ont levé 2,8 milliard de fonds privés.



Catherine Lardy

Directrice Innovation IMA /
Présidente French AssurTech



Julien Martinez

Membre du comité Exécutif -
Relation client



Olivier Laborde

Innovation Leader / Head of
Marketing



Eric Mignot

CEO et cofondateur



Christophe Bourguignat

Co-founder, CPTO



Valentin Bardet

Manager Customer Success



- 1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉS**
- 2. CHIFFRES CLÉS**
- 3. PANORAMAS**



Catherine Lardy

Directrice Innovation IMA /
Présidente French
AssurTech

“ *L'intégration de l'IA dans les processus internes représente, selon moi, un défi avant tout humain, car elle soulève la question de savoir si nous serons déplacés plutôt que remplacés.* ”

Où placer cette intelligence artificielle pour qu'elle coexiste harmonieusement avec notre intelligence naturelle ? ”



Une startup à suivre de près en 2025 ?

Continuity

Enjeux principaux de l'innovation en 2024 : intégration en interne de l'IA

Nous organisons des ateliers métier pour identifier nos principaux enjeux et déterminer si les outils d'intelligence artificielle peuvent y répondre. L'objectif est de comprendre ce que l'IA fait bien ou moins bien, puis de partager ces apprentissages au sein de l'entreprise. Ensuite, nous travaillons sur des cas d'usage concrets, en évaluant leurs impacts et leur ROI.

Un partenariat réussi avec une insurtech, c'est...

Lorsque les deux parties en sortent gagnantes : quand un projet réalisé en interne permet à l'insurtech de générer des revenus tout en améliorant notre performance opérationnelle ou d'autres indicateurs clés.

Stratégie d'innovation efficace :

Il faut des anciens, il faut des jeunes, il faut des externes, il faut des internes, il faut des gens du métier.

Arriver au bon moment : être trop visionnaire peut être contre-productif, mais il faut tout de même anticiper suffisamment pour préparer le terrain.

Avoir le sponsorship de la Direction Générale, un budget dédié et un lieu “totem”. Avoir un leadership fort, avec des convictions, des équipes qui ont envie de franchir les lignes d'avantage.”

Mesure du ROI de l'innovation :

Ca ne se résume pas uniquement à un ROI financier. L'objectif principal est de démontrer la valeur ajoutée et le sens de chaque initiative. Nous définissons nous-mêmes des objectifs précis que l'on valorise.



Allianz 

Julien Martinez

Membre du comité
Exécutif - Relation client

“ *Ce qui compte, ce n'est pas seulement que la startup soit prometteuse, mais que ses drivers soient alignés avec les nôtres, pour trouver un point de contact unique.*

Quel sujet avons-nous envie de co-construire avec elle dès maintenant, de manière à ce qu'il soit bénéfique pour les deux parties ?

”



Une startup à suivre de près en 2025 ?

Seyna

Enjeux majeurs pour 2025 :

Il y a bien sûr les enjeux technologiques, avec l'IA générative par exemple, mais ce n'est pas une tendance propre au secteur de l'assurance.

La prévention des risques, et en particulier ceux liés au changement climatique, représente un enjeu prioritaire et transversal à tous les secteurs de l'assurance. Aujourd'hui, c'est clairement le défi numéro un. On observe une dynamique forte de partenariats entre les grands acteurs de l'assurance et des startups spécialisées dans l'adaptation au changement climatique.

Un partenariat réussi avec une insurtech, c'est...

Quand l'intérêt et le succès sont partagés.

Quand on réussit un déploiement de la solution de la startup et un investissement au capital de celle-ci.

Stratégie d'innovation efficace :

C'est d'abord une bonne adéquation entre innovation interne et externe.

En externe, il y a les partenariats (avec les startups, les associations d'usagers...), les investissements via le venture capital ainsi qu'un accélérateur où les startups travaillent à la fois sur leurs propres problématiques et sur les nôtres.

En interne, cela repose sur la formation, le développement de l'esprit entrepreneurial et la capacité à se remettre en question. Mais avant tout, l'innovation doit être en phase avec les besoins des métiers.

Mesure du ROI de l'innovation :

Le ROI financier compte mais nous mesurons également le succès des startups accompagnées (survie à 3 et 5 ans, levées de fonds, CA...) ou l'impact collaborateurs (taux d'implication dans les projets).



 GROUPE BPCE

Olivier Laborde

Innovation Leader / Head
of Marketing

“ Nous sommes aujourd'hui avec les LLM dans une situation comparable à celle du Cloud il y a 10 ou 15 ans. À l'époque, certains DSI affirmaient que jamais ils ne passeraient au Cloud. Aujourd'hui, le Cloud est devenu une évidence. ”

 Une startup à suivre de près ?

Zaion

Intégration de l'IAG en interne

L'intégration de l'IAG suit une démarche structurée :

Analyse des outils existants pour vérifier s'ils intègrent déjà l'IA ou s'ils peuvent être adaptés.

Consultation des leaders du marché comme Microsoft, OpenAI ou Google.

Sollicitation de nouveaux acteurs via un appel d'offres. La sélection repose sur des soutenance et une grille de critères incluant l'adéquation aux besoins, la qualité des solutions proposées et les aspects financiers.

Intégration des équipes Data internes pour développer leurs compétences sur ces sujets.

Accompagnement au processus : Réaliser un état de l'art, qualifier les solutions durant le processus d'achat et développer des cas d'usage en interne.

IAG conformité et sécurité

La conformité et la cybersécurité (SSI) doivent être intégrées dès les premières étapes du projet, avec un accompagnement par des experts.

Il y a deux manières de voir les choses. La manière un peu négative : la rapidité d'exécution du projet peut sembler limitée. La manière plus positive : ce qui est construit pour un premier cas d'usage, notamment les guidelines, facilite grandement le passage du POC à une industrialisation fluide et rapide

Dans quelques années, une annexe dédiée aux LLM sera probablement une norme dans les contrats, avec des cases à cocher sur des aspects spécifiques.

1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉS

LINKiO



SHIFT
Valentin Bardet
Manager Customer Success

“ Il faut, impérativement, garder en tête la nécessité de l'optimum de Pareto. 80-20, c'est clé dans le succès de tous. ”



ZELROS
Christophe Bourguignat
Co-founder, CPTO

“ Le make AND buy est gagnant-gagnant. ”



+Simple
Eric Mignot
CEO et cofondateur

“ Les Insurtechs ont des atouts à faire valoir auprès des petits courtiers en favorisant, via la technologie, la sécurisation et la productivité de ces partenaires. ”

Quels sont les facteurs clés de succès de l'open innovation ?

“Il faut embarquer le client dans une démarche pragmatique, en cherchant ensemble le juste équilibre, le bon niveau. On arrive ainsi à un point où l'on se dit : “Bon, là, on a trouvé une solution qui fonctionne.” Aller plus loin dans des spécificités très pointues n'apporterait peut-être pas autant de valeur que ce qui a déjà été fait jusqu'à maintenant.”

Quel équilibre "Make or Buy" pour réussir demain ?

“D'après notre expérience, les partenaires assureurs et bancassureurs les plus à la pointe font avec nous du make and buy. Ils développent et maintiennent en interne de très fortes capacités à faire, en particulier sur les technologies les plus récentes. Cela leur permet d'être force de proposition et de co-construire plus rapidement les solutions clé en main dont ils ont besoin pour se différencier par rapport à la concurrence.”

Quel réseau de distribution sera le plus rentable demain et pourquoi ? Quel rôle pour les insurtechs dans le développement du courtage ?

Nous avons toujours fait le choix de la distribution intermédiée avec des partenaires, principalement courtiers de proximité. Nous continuons de constater que c'est le réseau que privilégient les TPE pour s'assurer. De plus nous voyons une forte dynamique de création de très petits courtiers.

- 1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉS**
- 2. CHIFFRES CLÉS**
- 3. PANORAMAS**

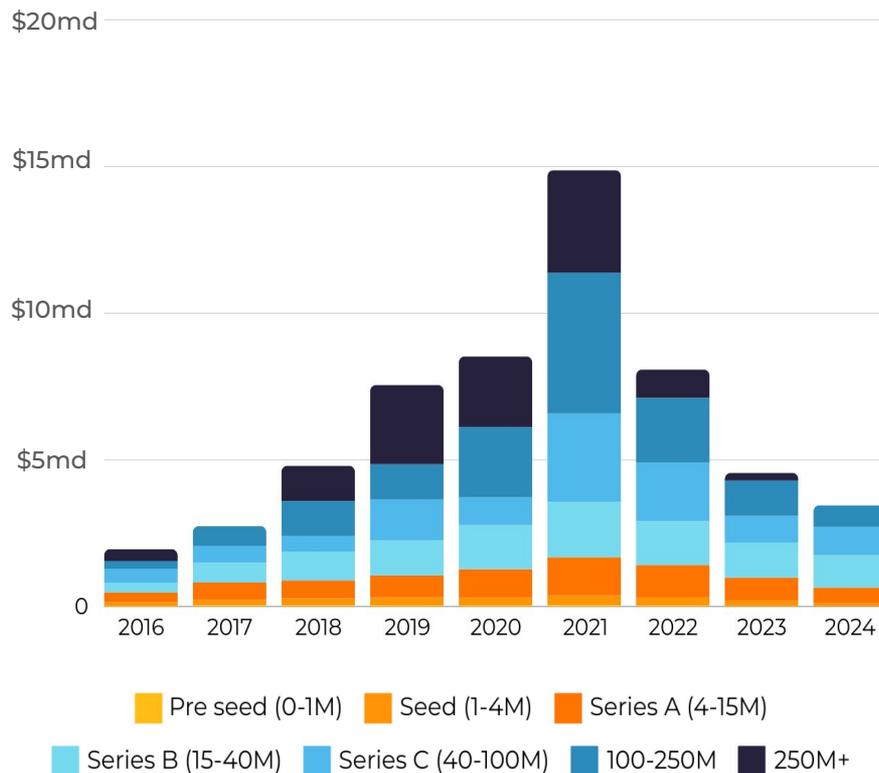
2. CHIFFRES CLÉS

Évolution des montants levés par les Insurtechs (Monde, 2016-2024, en Md\$)

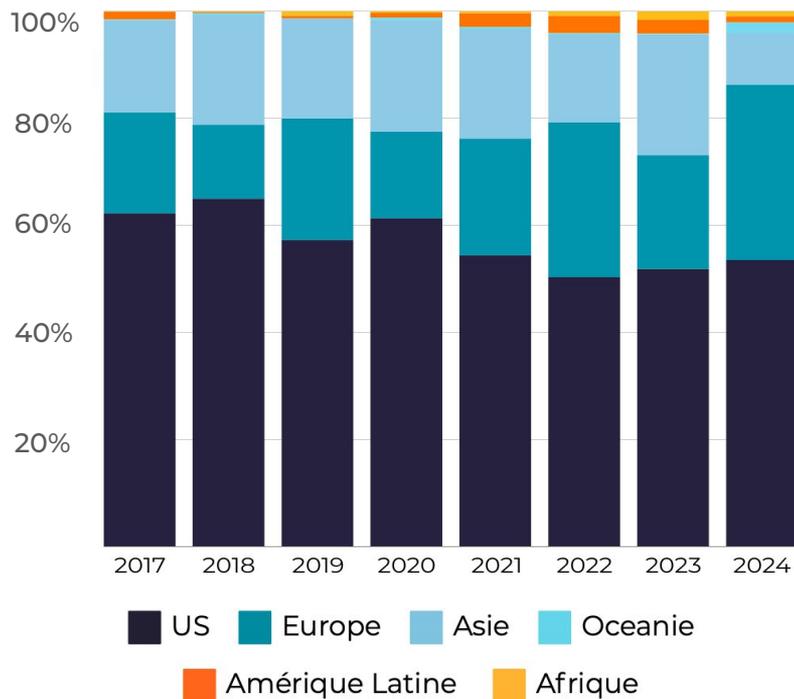
En 2024, les investissements dans les Insurtechs témoignent d'un marché en phase de stabilisation, après les fortes fluctuations des dernières années. Les montants levés cette année devraient s'approcher de ceux de 2023.

Après les années d'euphorie jusqu'au pic de 2021, on note une forte baisse depuis deux ans, ramenant les investissements aux niveaux de 2018.

Malgré cette forte baisse, l'augmentation des financements de série Seed et A montrent un retour d'intérêt des investisseurs pour le secteur et pour les futurs acteurs de demain.



2. CHIFFRES CLÉS



Répartition géographique des montants levés par les Insurtechs (Monde, 2017-2024)

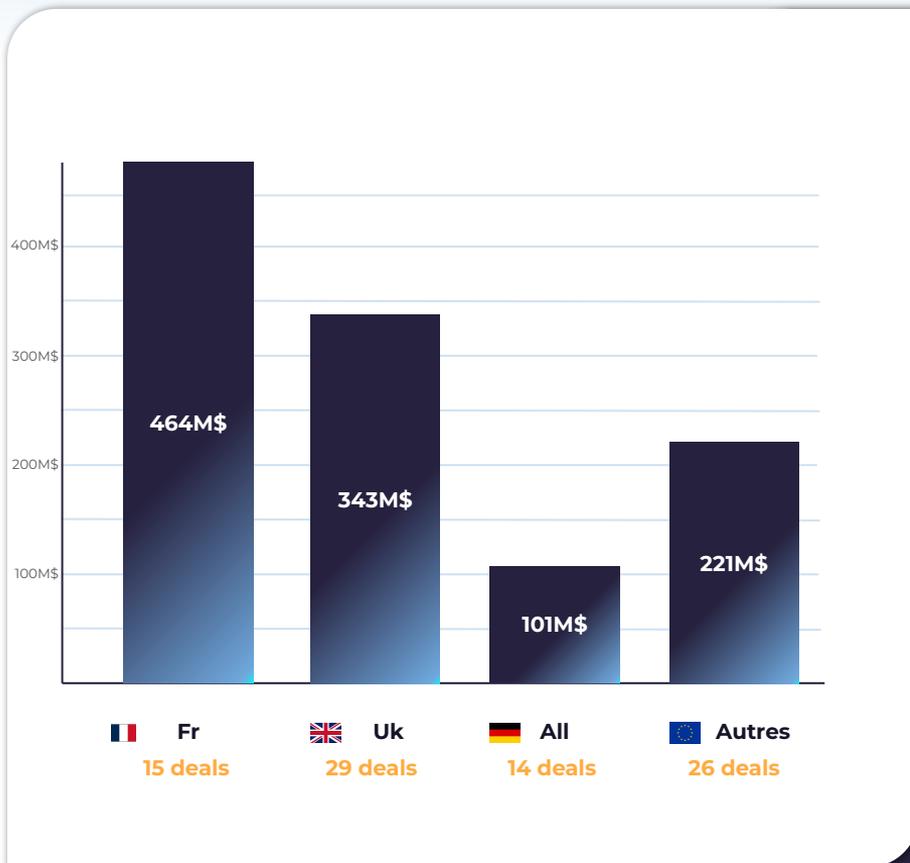
En 2024, les investissements dans les Insurtechs révèlent des dynamiques géographiques contrastées.

Les États-Unis et l'Europe se positionnent en leaders incontestés, affichant une reprise solide après le ralentissement économique amorcé en 2022.

Ces deux régions capitalisent sur leurs écosystèmes bien établis et des infrastructures d'investissement solides, continuant d'attirer la majorité des financements mondiaux.

L'Asie reste un continent à suivre dans les années à venir avec de grosses insurtechs comme Bolltech (montant total levé : près de 600 M\$) et Singlife (montant total levé : 319M\$).

2. CHIFFRES CLÉS



Répartition des montants levés par les Insurtechs en Europe (Europe, 2024, en M\$)

En 2024, la France se hisse au premier rang européen en termes de montants levés, grâce à des opérations majeures réalisées au troisième trimestre par Alan et Akur8, qui concentrent à eux deux 60 % des fonds levés dans le pays cette année.

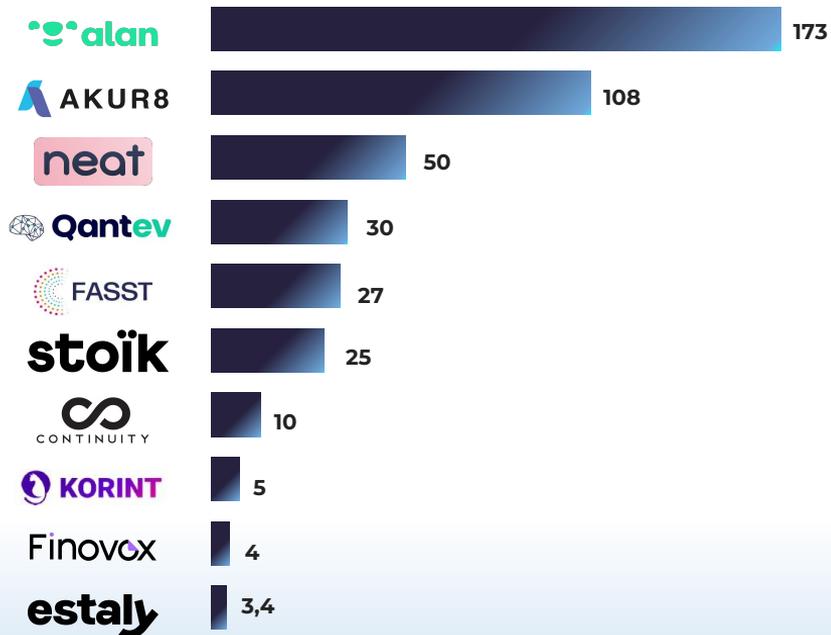
En parallèle, le Royaume-Uni conserve sa position de leader en nombre de tours de table, représentant 40 % des transactions recensées en Europe. Il demeure ainsi le marché principal pour les Insurtechs européennes en 2024.

L'Allemagne, quant à elle, reste 3ème, mais le climat reste tendu avec notamment les épisodes Wefox et Element, hier fleurons du marché et aujourd'hui en grande difficulté.

2. CHIFFRES CLÉS

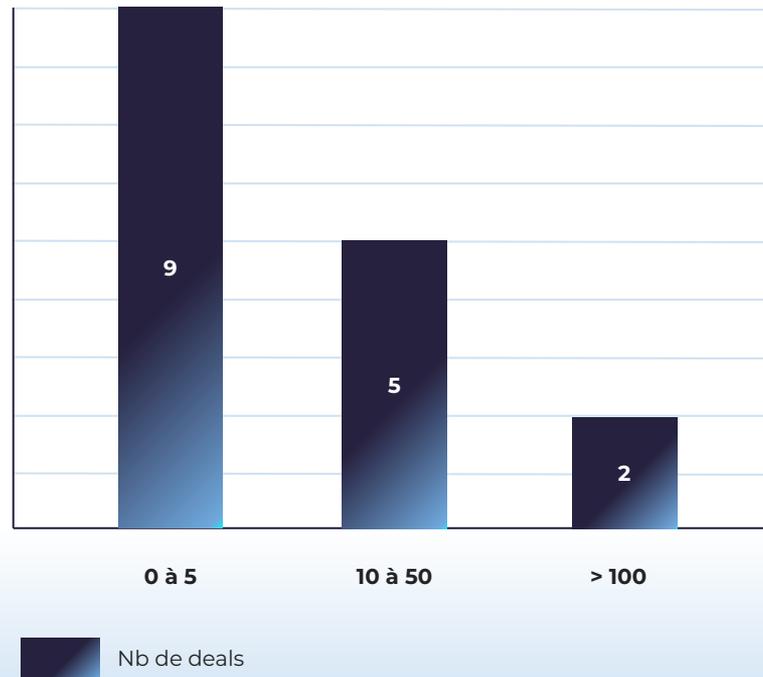
Top 10 levées de fonds des Insurtechs françaises

(France, 2024, en M€) 🇫🇷



Répartition des deals moyens des Insurtechs françaises

(France, 2024, en M€) 🇫🇷



2. CHIFFRES CLÉS

L'importance du modèle SaaS B2B

53%

des deals mondiaux

68%

des deals européens

53%

des levées françaises



Tarification en assurance dommages

Levée de 120 M€ (sept. 2024, série C)

Plateforme SaaS :
Optimisation des tarifs & des risques pour les assureurs

Adoption mondiale : 250 clients, +40 pays



Aide à la décision pour assureurs santé

Levée de 30 M€ (oct. 2024, série B)

Plateforme SaaS :
Exploitation des données brutes des assureurs pour leur fournir des outils décisionnels

Cible principale : Marché anglo-saxon



Digitalisation assurance

Levée de 27 M€ (nov. 2024)

Plateforme SaaS :
Optimisation de la performance commerciale et parcours omnicanaux

Développement européen : Allemagne, Espagne et Italie

- 1. TENDANCES D'INNOVATION CLÉS**
- 2. CHIFFRES CLÉS**
- 3. PANORAMAS**

3. PANORAMA : INSURTECHS FRANÇAISES EN 2024



Panorama
2024

PRODUITS & DISTRIBUTION

<p>Cyber</p> <p>stoïk CYBERCOVER CYCOVER ONDA COGITANDATM Protected DATTAK.</p>	<p>Vie / épargne / retraite</p> <p>caravel zenio gedeon</p>	<p>Comparateur</p> <p>comparadise minalea so soft brokoli Reassurezmoi lesfurets lecomparateur assurance.com Philtr. Yakoota we sur pluto</p>	<p>Autre</p> <p>promis. HEYME Phenomen coverd Koala Parachut Santexpat.fr Yami Yupwego Smarto</p>
<p>magnolia.fr zen'up ma nouvelle assurance assury. CONFIANCIA assurances Immobilier</p>	<p>ORAKLE ATEKKA Jola DESCARTES PARAMETRIKS toujours là* myowly Paramétrique</p>	<p>cautione Reco GaPayLo® Garantme zelok studyAssur SmartGarant mila depozen Q.Badbugs.fr pautions Immobilier</p>	<p>Indeez GRACE estaly JuneCare MOONSHOT. tulip owen evy. meetch Embarquée</p>
<p>Professionnels</p> <p>dimpl assurup coover CARTAN TRADE Simplis QUARTZ TOASTA Klarity. Orus ONLYNOV PERCEVAL Wemind Kase +Simple corporate DEFI STELLO Oline. Benefiz</p>	<p>Santé</p> <p>welfare Lola alan mutuamea nostrum care SYOUX mySofie kenko SPVIE SideCare innovie nils Jaji</p>	<p>Mobilité</p> <p>assurone morio Fornikar ulygo Qivio cartage Cylantro Sharelock wilov wizzas flitter Joltee datafolio avopoints by carit</p>	<p>Généraliste</p> <p>Acheel lovys leocare wakam Seyna ACTUDATA</p>

3. PANORAMA : INSURTECHS FRANÇAISES EN 2024

LINKIO



Panorama 2024

TARIFICATION - SOUSCRIPTION

Connaissance du risque

Actuariat

Traitement documents

CLIMAT & PRÉVENTION

Climat

Mobilité

Cyber

CLAIMS - SINISTRES | INDEMNISATION

Expertise data

Fraude

Gestion sinistre

RELATION CLIENT

SERVICES

Épargne

Foyers

Vie - décès

Services aux ass.

Suivez-nous sur
[Linkedin!](#)



Besoin de la version pdf ?

