



Insurtech:

des bisounours dans la pépinière
ou
Alien chez les assureurs?

Wauthier Robyns
Forum Financier,
Libramont, 19 novembre 2018

Etat des lieux

“un **secteur** jugé sclérosé”

- Lourdeur des systèmes informatiques
- Organisation en métiers traditionnelle
- Existence de silos
- Perte de contact avec le client
- Persistance relative au papier pièces “solennelles”
- Saturation des marchés **dommages** / état de santé satisfaisant (Belgique)
- Désaffection pour l’assurance **vie individuelle** / état de santé précaire (Belgique)
- Soutien pour les pensions complémentaires / B 23

Aperçu de slogans

- “Nimble Incumbents” Fortis
- “Réinventons notre métier” AXA
- “La banque et l’assurance d’un monde qui change” BNP

=> Dépasser la méthode Coué /
résistances au changement

Nouvelles évolutions (1)

- Progrès technologiques
 - Numérisation (y compris automatisation de processus existants)
 - Migration PC -> smartphone
 - Apps
 - Big data (-> segmentation)
 - Intégration robotique dans interfaces apprentissage / conseil -> opportunité ou menace pour le courtier?

Nouvelles évolutions (2)

- Internet des objets
 - Boîte noire auto
 - Domotique (Nest) humidité vs. aération
 - Wearables (Fitbit)

→ Risques découlant de la connectivité
- Application à l'assurance de techniques nouvelles
 - Blockchain >< "uberrima fides"
 - Certificat données du type if/then
 - Fuzzy by AXA - assurance paramétrique: réinvention assurance forfaitaire?
 - Utilisation pour transactions répétitives standardisées
 - Drones

Nouvelles évolutions (3)

- Diminution des moments de contact avec le client
- Evolution de "9-to-5" vers "24/7"
- Emergence de nouveaux risques
 - Cyberassurance
 - Nanotechnologies

Insurtech

- Concept de “Lab” et de “bac à sable réglementaire”
Réaction du secteur:
proportionalité **oui**, privilèges **non**
- Coexistence de mode collaboratifs et concurrentiels
 - ↳ quelle partie de la chaîne de valeurs?
 - ↳ ex. aggregators, sous le statut de courtier
= on peut être courtier et start up
 - Évaluation du risque
 - Interaction clientèle
 - Traitement de données
 - ↳ Compatibilité des cultures?
Langage assurance/TIC/marketing
 - ↳ Partage connaissance des clients et processus: pour et contre



Défis de la transition

- Intégrer “legacy” dans l'évolution (≠ table rase)
- Ne pas rester coincé en mode prototype
- Arbitrage avantage concurrentiel / initiatives communes
- Facilités de copier en assurances/ exigences d'exclusivité
- Supervision de l'externalisation (BNB, FSMA, ...)



Alien chez les assureurs











case : télématique auto

If all you need is milk, why buy a cow?

	Entreprises d'assurance	Géants numériques
Modèle d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Capital comme pierre angulaire de la réassurance et des réclamations -> exigences techniques + prudentielles • Distribution réseau 	<ul style="list-style-type: none"> • Relais pour la communication et les apps • Exigences de respect de la vie privée • Services pour son propre compte (Google Compare) ou pour les tiers (Google Ads)
Capitaux	Exigences élevées et croissantes, en dizaines de milliards	Peu d'exigences, en centaines de milliards
Environnement	Lié aux frontières, de manière dispersée	Peu lié aux frontières, position dominante à monopolistique
Relation avec les clients	Vente – ensuite : service c.q. indemnité, en fonction de l'occasion	Rapports très fréquents avec le client, grand volume d'échanges
Culture	Baby-boomers	Digital natives Gen X / Gen Y








New Kids on the Block?

1. Top 10 insurance groups by assets (according to A.M. Best)

AXA	1817		≈ 53,3bn €
Allianz	1890		≈ 78,5 bn €
Met Life	1864		≈ 46,1 bn \$
Japan Post	2007		11,4 bn €
Prudential US	1875		≈ 41,6 bn \$
Generali	1831		≈ 23,3 bn €
Legal & General	1836		≈ 15,2 bn €
Nippon Life	1889		Mutual
AIG	1919		≈ 47,8 bn \$
Prudential UK	1848		≈ 57,2 bn €

September 2018

2. Digital Giants

Apple	1976		≈ 1.096 bn \$
Amazon	1994		≈ 972,9 bn \$
Microsoft	1975		≈ 831,9 bn \$
Google (> Alphabet)	1997		≈ 829,4 bn \$
Facebook	2004		≈ 482,7 bn \$
Alibaba	1999		≈ 422,4 bn \$
Tencent	1998		≈ 381,8 bn \$



=> Ne plus raisonner en termes de secteur mais d'**écosystème**