



Panorama des AssurTech

Réelle menace ou opportunité pour les assureurs ?

Décembre 2021

Extrait de notre
analyse

L'évolution du marché des AssurTech

Extrait de notre analyse

Un secteur qui atteint progressivement sa maturité, le nombre de nouvelles start-ups est en croissance continue.

Au niveau européen on enregistre entre 2019 et 2020 une baisse de 25% des fonds levés.

Alors qu'au niveau mondial les chiffres sont eux en croissance, en grande partie grâce au marché Américain.



Levées de fonds

Dans le monde en 2020 pour les assurtech

7,11 Milliards de \$ (1)



Evolution du nombre d'assurtech en France

224 start-up en janvier 2021 (2)

46

25

Nombre de création d'Assurtech entre 2020 et 2021

Nombre de disparition d'Assurtech entre 2020 et 2021



Nombre de deals

Dans le monde en 2020

377 (1)



La tendance en France En 2020

La France enregistre 3,7% des deals recensés dans le monde et 2,7% des fonds levés.

(1) L'argus de l'assurance
(2) JDN

La valorisation d'une start-up:

C'est la valeur qu'un investisseur est prêt à mettre pour une levée de fonds, afin d'acquérir des parts dans la société

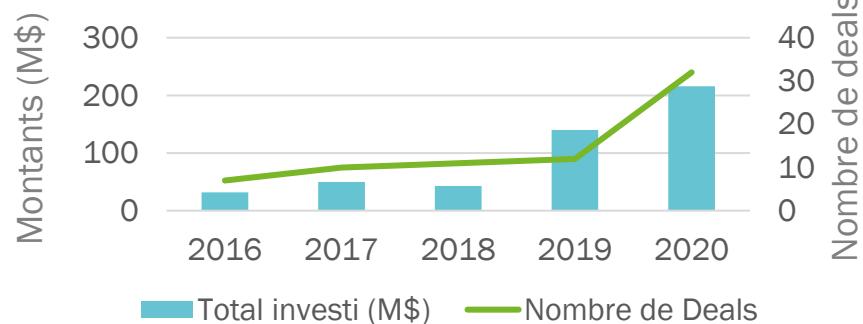
Le dynamisme de 2020 s'est poursuivi en 2021

Extrait de notre analyse

Investissement AssurTech en Europe



Investissement AssurTech en France



Dans le monde



Des levées de fonds record annoncées

- Un premier trimestre plus que prometteur en termes de chiffre
- 12 deals à plus de 100 millions de dollars (Janvier-Mai)

Les deals du 1^{er} semestre (en \$)



Néo-assureur
250M



Assurance auto
200M



Risque cyber
175M



Assurance flottes auto
150M

En France



Les deals du 1^{er} semestre (en \$)



Assurance santé agréée
220M



Détection de fraude
220M



Néo-assureur agréé
33M



Néo-assureur « tout-en-un »
19M



Néo-courtier multi-produits
17M



Open assurance
2,4M

Les nouvelles technologies participent à la création du futur de l'assurance



IA

L'intelligence artificielle permet d'imiter les fonctions de l'intelligence humaine : l'IA a la capacité de faire ressortir des corrélations d'une grande quantité de données, elle peut apprendre et restituer en langage naturel.

L'IA peut être utilisée dès l'entrée en relation (optimisation de tarification, bots de conseil aux clients etc.), puis ensuite pour optimiser la relation avec le client (chatbots, optimisation de vente croisée etc.) ainsi que la gestion des sinistres (identification de la fraude, automatisation du contrôle des documents etc.) et pour la conformité et la sécurité (KYC, AML etc.).



Big Data

Le Big Data permet aux entreprises d'exploiter des très grandes quantités d'informations. Selon Gartner le big data se définit par le concept des 3 « V » :

- Volume des données disponibles
- Variété : types de données
- Vélocité : fréquence à laquelle les données sont générées, transférées et partagées.

Il y a des nombreuses implications pour le secteur de l'assurance comme, par exemple, la tarification basée sur l'usage et le profilage des typologies de conducteurs.



Objets connectés

Les objets connectés captent des données en temps réel et les analysent à moindre coût, afin de comprendre les habitudes des utilisateurs (les assurés).

Trois grandes catégories d'objets connectés peuvent être soulignées : les wearables (objets portés par l'utilisateur), les boîtiers automobiles (nouveaux services numériques intégrés aux véhicules nouvelle génération) et la domotique (solutions connectées pour les maisons).

La 5G va rendre bien plus opérationnels les objets connectés en augmentant leur débit et réduisant leur consommation. Cela devrait permettre le développement du « pay as you drive ».



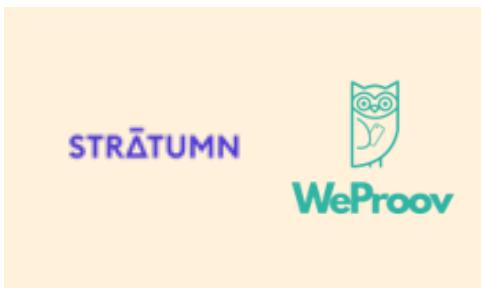
Blockchain

La Blockchain est une technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée et fonctionnant sans organe central de contrôle. Par extension, une Blockchain constitue une base de données qui contient l'historique de tous les échanges effectués entre ses utilisateurs depuis sa création. Cette base de données est sécurisée et distribuée : elle est partagée par ses différents utilisateurs, sans intermédiaire.

La blockchain peut fluidifier les processus de souscription, de gestion de la vie des contrats et des sinistres.



WeProov



Extrait de notre analyse

Quels sont leurs atouts ?

“

Les assureurs « traditionnels » savent qu’ils doivent s’améliorer afin de bénéficier d’une relation client plus favorable, se limitant souvent à la souscription d’un contrat et à la gestion des sinistres. Les échanges avec le client ont souvent lieu lors de la survenance d’un sinistre. Les AssurTech ont bien compris cet enjeu, elles proposent une relation client plus agréable et une expérience plus transparente, en accordant plus d’importance à la confiance et satisfaction de leurs clients.

”

Vocabulaire



Jeune pousse

Désigne une jeune entreprise innovante avec un **fort potentiel de développement** et avec une croissance rapide



Licorne

Désigne une start-up basée sur les nouvelles technologies, dont la valorisation est supérieure à 1 milliard de dollars et qui concurrence les acteurs majeurs de l’assurance.



L'assurance santé simple



TRACTABLE



Preuve de leur importance dans le secteur des assurances

La FFA (Fédération Française de l’assurance) a créé un HUB innovation pour aider les start-ups du secteur à se développer. Et à par la suite collaborer avec des assureurs ou bien se lancer de manière indépendante.



Predilex

prev&care



Nombre d’assurtech en France



Les atouts de ce nouveau modèle

L’amélioration de la relation client

La simplification

La digitalisation

L’accessibilité

La transparence

L’adaptation



Cartographie des acteurs majeurs par périmètre métier et fonctionnel

Extrait de notre analyse



Produit

Conception et développement de services et produits d'assurance innovants



Distribution

Vente de produits et de services d'assurance



Services

Exploitation de la technologie pour accompagner les compagnies d'assurance



Même si le nombre d'AssurTech continue de croître, notamment en France, celles-ci restent toutefois majoritairement axées sur la distribution et les services aux assureurs, peu sur l'offre de produits assurantiels.



L'offre assurantielle, un secteur contrasté qui digitalise les processus

Extrait de notre analyse



Produit

Conception et développement de services et produits d'assurance innovants

Néo-assurance

Les **néo-assureurs** sont des sociétés d'assurance entièrement digitales, souvent 100% mobile, qui proposent une expérience client fluide et des produits basiques gratuits.

luko

Luko, annonce une levé de fonds de 50 millions d'euros en 2020. Avec pour but annoncé de rénover l'assurance habitation en Europe.



Alan rentre dans le club des licornes après avoir réalisé une levé de fonds de 150 millions d'euros en 2021..Cette Néo-assurance revendique aujourd'hui plus de 150000 assurés.



Leocare a levé en 2021 15 millions d'€ supplémentaires. Cette néo-assurance propose des contrats multi-équipements, ce qui lui permet de se différencier des autres acteurs.

A la demande

Les AssurTech spécialisées **dans l'assurance à la demande** proposent des assurances sur des produits ou des moments très précis (assurance pour smartphone, assurance automobile ou à la journée). Généralement la souscription se fait en ligne et de façon modulable.

DC Descartes Underwriting

Descartes Underwriting développe de nouveaux produits d'assurance contre les risques naturels et environnementaux.

YOLO

Propose aux assureurs d'intégrer une offre à la demande dans leur offre d'assurance : des produits souscrits à tout moment pour toute durée.



Après 3,2 M€ levés, Wilov élargi son offre d'assurance automobile à la journée (une assurance facturée à l'usage)

Collaborative

Les startups de **l'assurance collaborative** proposent des offres calibrées en fonction de l'usage et des habitudes des consommateurs, contrairement aux assureurs traditionnels, davantage concentrés sur le patrimoine ou l'historique de l'individu.



Wemind propose notamment une mutuelle aux indépendants, comme les freelances. Qui sont souvent oubliés des assureurs traditionnels



Simplis, est une assurance dédiée aux auto-entrepreneurs et aux indépendants. Elle permet notamment de sécuriser l'entreprise, rembourser des frais de santé ou maintenir des revenus



Liberty Rider a créé au travers de son application, une communauté réservée aux motards et s'associe aux assureurs pour offrir plus de sécurité aux motards

Peu d'AssurTech parviennent à innover dans cette catégorie : Valoo et Wecover ou encore Fizzy ont annoncé leur cessation d'activité.

Ce qui marque un fort contraste avec des AssurTech comme Alan ou Seyna, positionnés initialement comme néo-assureurs et qui ont connu un développement exceptionnel.



N'hésitez pas à nous contacter pour une présentation du document complet.



Sébastien Fauveau
Associé
sebastien.fauveau@ailancy.com
Tel : +33 6 29 76 09 25

Mathieu Lebiedinsky
Manager
mathieu.lebiedinsky@ailancy.com
Tel. +33 6 19 05 38 74

Ailancy®

32, rue de Ponthieu
75008 Paris
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60