



# Panorama des AssurTech

Réelle menace ou opportunité pour les assureurs ?

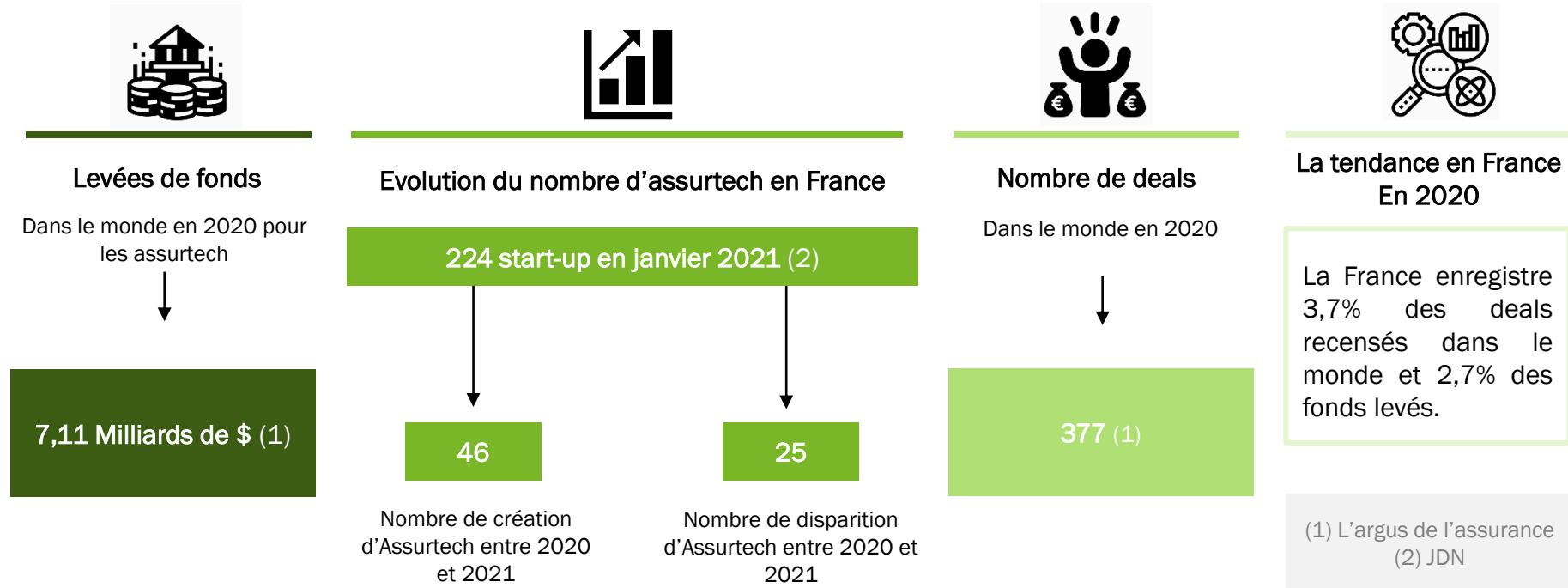
Décembre 2021

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.



## La valorisation d'une start-up:

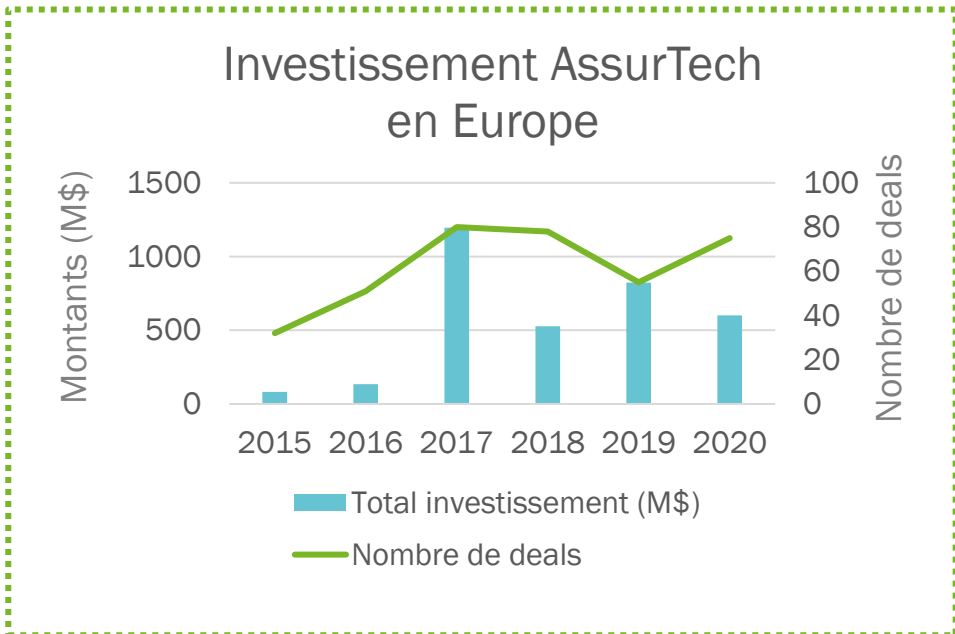


C'est la valeur qu'un investisseur est prêt à mettre pour une levée de fonds, afin d'acquérir des parts dans la société



# Le dynamisme de 2020 s'est poursuivi en 2021

Extrait de notre analyse



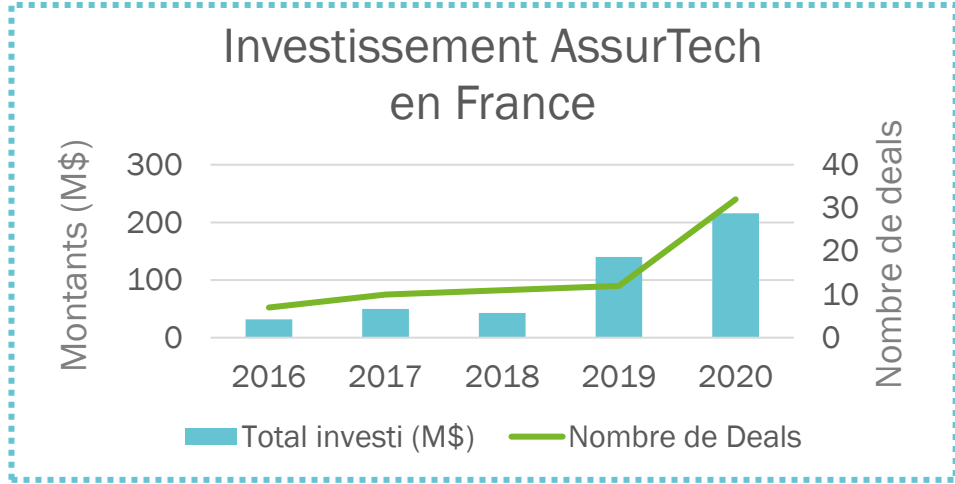
## Dans le monde

**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<sup>er</sup> semestre (en \$)

Entreprise	Assurance	Risque	Assurance
NEXT INSURANCE	Clearcover	COALITION	ZEGO
Néo-assureur	Assurance auto	Risque cyber	Assurance flottes auto
250M	200M	175M	150M



## En France

### Les deals du 1<sup>er</sup> semestre (en \$)

Entreprise	Assurance	Détection	Néo-assureur	Néo-assureur	Néo-courtier	Open
alan	Shift.	Achzell	lovys	UC	Particeep	
L'assurance santé simple	Détection de fraude	Néo-assureur agréé	Néo-assureur « tout-en-un »	Néo-courtier multi-produits	Open assurance	
220M	220M	33M	19M	17M	2,4M	



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

Extrait de notre analyse



## 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
- *Velocité* : 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).

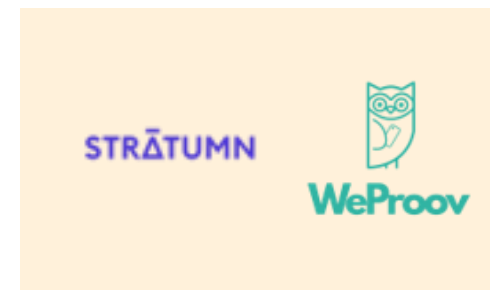
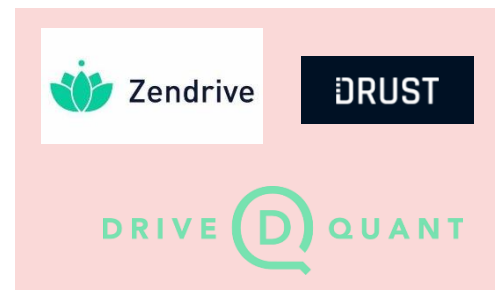
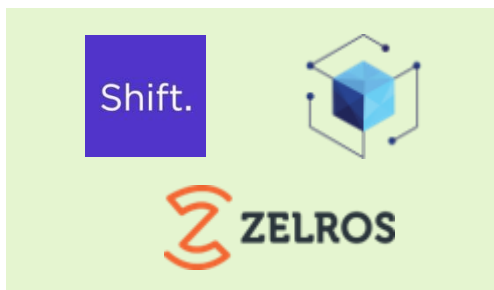
La 5G va rendre bien plus opérationnels les objets connectés en augmentant leur débit et réduisant leur consommation. Cela devrait permettre le développement du « pay as you drive ».



## 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.



# Quels sont leurs atouts ?

Extrait de notre analyse

“

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.

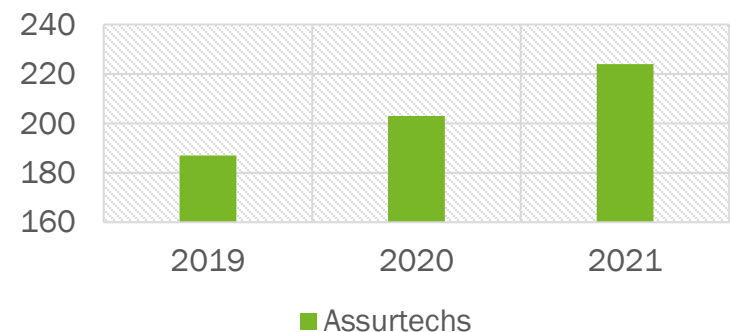


## Preuve de leur importance dans le secteur des assurances

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.



## 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

\*Source : Kleinblue



# 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

**Néo-assureurs**

Assureurs

alan Seyna. getsafe Broolly simplesurance friendurance MOONSHOT luko ottonova COYA homebrëlla neos FinanzRitter® Gavin. FRI:DAY aria leocare utwin™ Loker. nexible Lyon Re Insurtech OPUS

A la demande

DC Descartes Underwriting lovys pluto YOLO ZEGO wilov YUPWEGO By Miles. Cuvva Digital Risks laka coverd

Collaborative

OTHERWISE qover Wemind Simplis FRI:DAY wizzas LIBERTY RIDER Topla elba Yakman axieme SALUTEM

**Courtiers**

Biens & Personnes

zen'up +Simple cautioneo tipi Fluo Garant | me santiane.fr wefox prima.it Altaprofits baloon AC QAPE anorak NOUGA ASSUR CONNECT

Pro

quartz assurup CYBERCOVER KELIP'S easyblue fastt FinnoCar Tinubi Square -PROMIS. Hoggo Phileass madecennale.com

**Comparateurs**

LeLynx.fr SpeedTarif.fr INSURANCE BROKER FIXICO insurly MY MATCHMAKER Réassurezmoi

**Aide à la vente**

ZELROS W ROAD SCORE DIGITAL INSURE OWI assurdeal HOKODO AssurWare zclon METEOPROTECT Minalea PremFina Lifesquare myCOMPARATEUR Khresterion WRISK openlegacy

**Sinistres et fraudes**

exo.expert WeProov Air SPIXII lidix Testamento GP GLOBAL PARAMETRICS DRONOTEC Pack@Drive PHENIXadvise CLAIMS CONTROL MoneyTrack Shift claidier. Insoore Predilex Urgentime

**Optimisation des processus**

AKUR8 AQUARIUM we're ready corax VERSICHERIX ACTUdata NEOSURANCE Cytora ChainThat® picasure® INZMO Digital Fineprint STRÄTUMN EVERLEDGER sentiance Stackadoc. Quantemplate BACKBASE

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

**alan**  
L'assurance santé simple

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

**leocare**  
Assurance

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.

**wilov**

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**

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

**Simplis**

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**

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.

**Le secteur du service aux assureurs exploite les technologies innovantes pour optimiser des processus souvent coûteux**

**Politique et vente**  
Les AssurTechs de cette catégorie proposent par exemple des solutions innovantes pour automatiser les flux de données, optimiser la gestion des sinistres, calculer de fact, etc. (cf. slide 1).

**Underwriting et tarification**  
Cette catégorie développe des solutions permettant aux assureurs d'améliorer la performance de leur processus de gestion des risques et de détection de la fraude via l'accompagnement des gestionnaires, l'automatisation de la détection de fraude, l'aide à la prise de décision, etc.

**Contentieux des sinistres**  
Des AssurTechs proposent des solutions permettant aux assureurs d'optimiser leurs processus (analyse du comportement du client, aide à la négociation, ...)

**Le secteur d'assurtechs émergent en France est estimé à environ 1,1 milliard en 2020, 2,2 milliards en 2021 et 3,2 milliards en 2022. Selon le cabinet de conseil Ailancy, 40% de ces assurtechs font partie de la catégorie "service aux assurés" et 60% de la catégorie "service aux assureurs".**

**La véritable menace pour les assureurs**

**Les GAFAS**  
Ce n'est pas hypothétique, les GAFAS sont déjà présents dans le paysage de l'assurance et ce n'est que le début. Si pour le moment ils sont principalement concentrés sur le marché américain et européen, ils arrivent à l'ouest de plus en plus vite sur le marché européen. Les GAFAS ont deux avantages considérables : d'être à la pointe dans les nouvelles technologies, la personnalisation, la collecte et le traitement des données. Ces atouts leur confèrent une longueur d'avance sur la concurrence des distributeurs des services des consommateurs quand les assureurs eux-mêmes essaient d'appartenir aux nouveaux codes. En outre, les AssurTechs trouvent ces codes mais n'ont pas le poids des GAFAS.

**Les points forts de Gafa face aux assureurs**

**Leurs plateformes**  
1. Les Gafa ont des plateformes qui permettent de gérer les opérations de manière plus efficace que les assureurs traditionnels. Ils ont des plateformes qui permettent de proposer des services à des prix plus bas que les assureurs traditionnels.

**Les moyens de paiement utilisés**  
Les moyens de paiement utilisés par les consommateurs, ce qui permet de proposer des services à des prix plus bas que les assureurs traditionnels.

**La base client et la data**  
Les GAFAS disposent de plus de 7 milliards de consommateurs, ce qui leur procure une base de données massive, ce qui leur permet de proposer des services à des prix plus bas que les assureurs traditionnels.

**Les positions dominantes dans leurs secteurs**  
Les GAFAS ont des positions dominantes dans leur propre secteur et ont accès à des données massives.

**L'exemple de Google**  
Le géant américain est présent dans le secteur de l'assurance santé et l'assurance vie en collaboration avec Allianz.

**L'exemple d'Amazon**  
Le géant américain est présent dans le secteur de l'assurance santé et l'assurance vie en collaboration avec Aviva.

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



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