



Radars Assurtechs

2023

Wavestone



Nous accompagnons les grandes entreprises et organisations dans leurs transformations les plus critiques



**Business &
technologie**

13 bureaux
dans 8 pays



CA
530 M€

+4 000
collaborateurs



+450
Consultant.e.s
Financial
Services

En bref



CHAPITRE 1
**Périmètre et
méthodologie**

CHAPITRE 2
**Radar Assurtechs
2023**

CHAPITRE 3
**Tendances
émergentes**

CHAPITRE 4
**Les coups de coeur
de Wavestone**

Cette nouvelle édition du radar Assurtechs présente un écosystème dynamique et riche avec 137 start-up et analyse les grandes tendances du marché ainsi que les pratiques innovantes des acteurs du secteur



Périmètre et méthodologie

2023 Assurtechs

Objectifs de l'étude



INNOVATION TECHNOLOGIQUE ET COMPÉTITIVITÉ

- / Repérer les **technologies privilégiées**
- / Évaluer les **technologies** mises en place pour **améliorer la compétitivité**
- / Identifier les **pratiques technologiques innovantes** qui peuvent être adaptées par les assureurs traditionnels



VEILLE

- / Suivre **l'évolution des Assurtechs** identifiées dans le précédent radar
- / Comprendre leur développement, leurs avancées et leurs changements stratégiques
- / Analyser les **activités** et les **domaines de compétence**



IDENTIFICATION DES PARTENARIATS ET DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

- / Étudier les **évolutions** du secteur de l'assurance
- / Identifier des **synergies** entre Assurtechs et assureurs traditionnels
- / Rechercher des **opportunités de collaboration** et **d'innovation** conjointe (**co-innovation**)

Périmètre de l'étude



CRITÈRES DE SÉLECTION



Employer **moins de 50 salariés** (hors scale-up et start-up étrangère)



Start-up **créées après 2015** (hors scale-up et start-up étrangères)



Proposer **au moins un service en France**

ou

Proposer une **solution très disruptive** méritant d'être étudiée



Commercialiser une **offre propre à l'assurance**

ou

Disposer de **clients du secteur** de l'assurance

OFFRES ANALYSÉES

- / Assurance de **personnes**
- / Assurance de **biens**
- / Assurance **spécialisée**
- / Assurance **généraliste**
- / **Prestataire de services**

TYPOLOGIES DE START-UP

- **En croissance** : entreprise qui n'a pas encore atteint le statut de scale-up, qui connaît une augmentation de son activité et attire l'attention grâce à son potentiel de développement
- **Étrangère en croissance** : entreprise étrangère ou filiale d'une entreprise étrangère qui est en pleine croissance, suscite l'intérêt et attire l'attention en raison de son développement
- **Scale-up** : entreprise viable, ayant dépassé le stade de start-up et concentrée sur l'expansion rapide de son activité

A stylized radar chart or sonar scan is positioned in the background. It features concentric circles and radial lines, with a blue wedge-shaped beam extending from the center towards the upper right. The entire graphic is set against a dark purple background with a subtle grid.

Radar 2023

Assurtechs

Chiffres clés de notre étude



137

Assurtechs

111

Assurtechs françaises

4,8 Mds€

de fonds levés
communiqués par les
Assurtechs du radar

15%

des Assurtechs sont des
scale-up

6%

des Assurtechs ont été
créées entre 2022 et
2023

72%

des Assurtechs font du
BtoB ou du BtoBtoC



Typologie des assurances étudiées

CLASSEMENT DES ASSURTECHS : 4 FAMILLES POUR 16 SOUS-CATÉGORIES



Assurance de personnes

- / Assurance prévoyance
- / Assurance santé
- / Assurance emprunteur
- / Assurance vie et gestionnaire d'épargne

15%



Assurance de biens

- / Assurance automobile
- / Assurance responsabilité civile et professionnelle
- / Assurance habitation
- / Assurance appareils électroniques

25%



Assurance spécialisée

- / Assurance cyber-risques
- / Assurance voyage
- / Assurance animaux de compagnie
- / Assurance climatique

9%



Prestataire de services et assurance généraliste

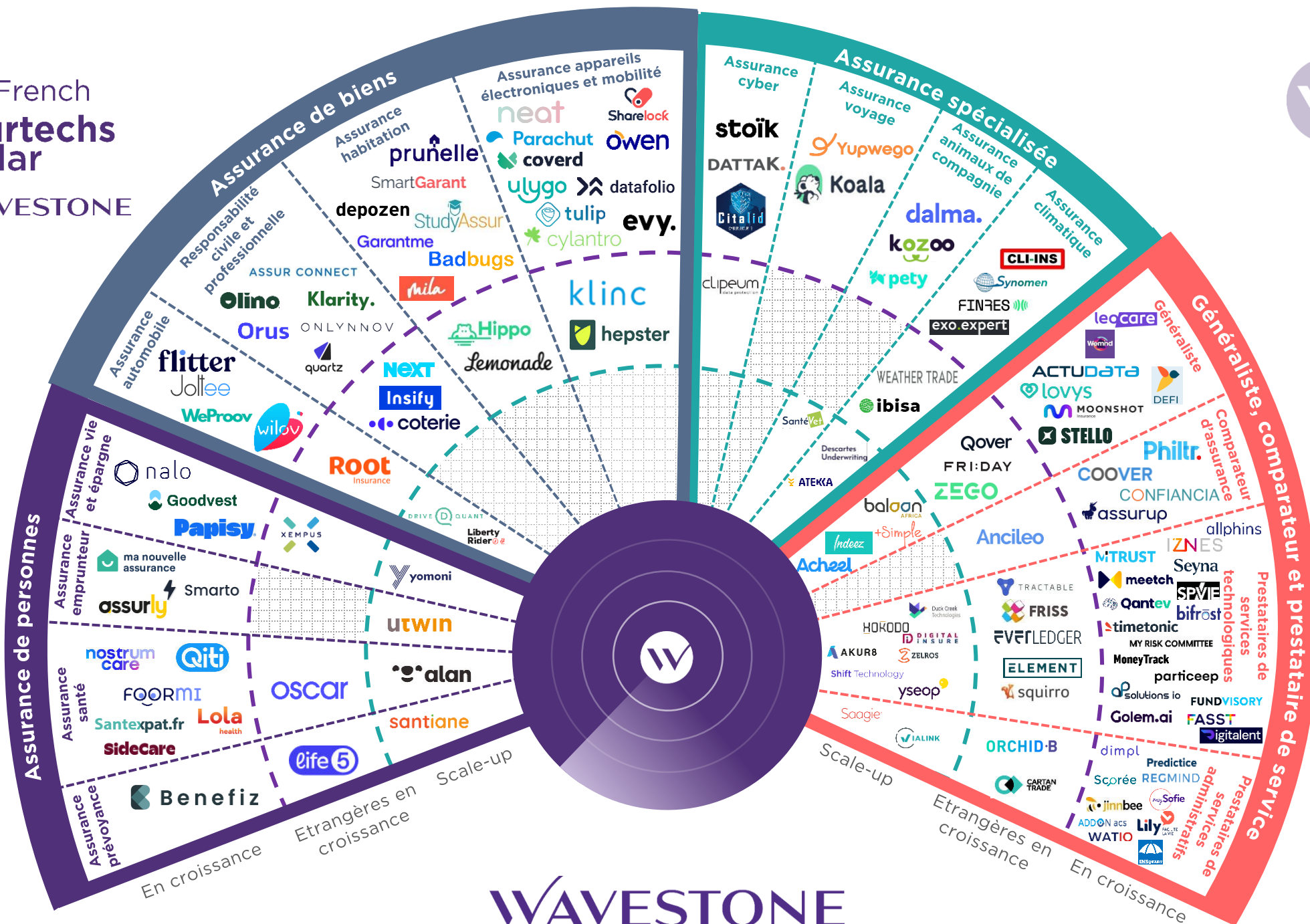
- / Assurance généraliste
- / Comparateur d'assurance
- / Prestataire de services technologiques*
- / Prestataire de services administratifs**

51%

* Prestataire de services technologiques : Assurtechs proposant des services liés à la technologie

** Prestataire de services administratifs : Assurtechs proposant des services liés à la gestion administrative et/ou organisationnelle

The 2023 French
Assurtechs radar
 By **WAVESTONE**



WAVESTONE



Tendances émergentes 2023 Assurtechs



6 tendances

À RETENIR

BAISSE DU MONTANT DES LEVÉES DE FONDS

Le marché mondial des Assurtechs se durcit, le volume de levées de fonds reste stable mais les montants diminuent. Entre 2021 et 2022, les montants ont diminué de près de 50%, passant de 14,5 milliards d'euros à 7,3 milliards

ADAPTATION DES BUSINESS MODELS

Les Assurtechs développent de nouveaux business models tels que l'assurance à l'usage ou le système d'abonnement et couvrent de nouveaux produits tels que les cyber-risques ou la mobilité douce

NOUVELLE TYPOLOGIE DE CLIENTS

Les Assurtechs se concentrent sur les petites structures professionnelles, les TPE, PME et indépendants. Pour répondre aux besoins spécifiques de cette clientèle, elles adaptent leurs produits, réduisent les délais de personnalisation des offres et facilitent les démarches des entreprises

AUGMENTATION DES PRESTATAIRES DE SERVICES

De 2015 à 2019, de nombreuses Assurtechs prestataires de services technologiques et administratifs ont été créées. Leur nombre a continué d'augmenter avec la hausse de la demande des entreprises. Cette catégorie est la plus élevée du radar, représentant 51 Assurtechs

ADOPTION DES TECHNOLOGIES

Les Assurtechs adoptent les nouvelles technologies, certaines sont très utilisées telles que les chatbots et les systèmes API. D'autres sont en cours d'adoption telles que l'intelligence artificielle et les algorithmes. L'IoT et la blockchain sont utilisées à la marge

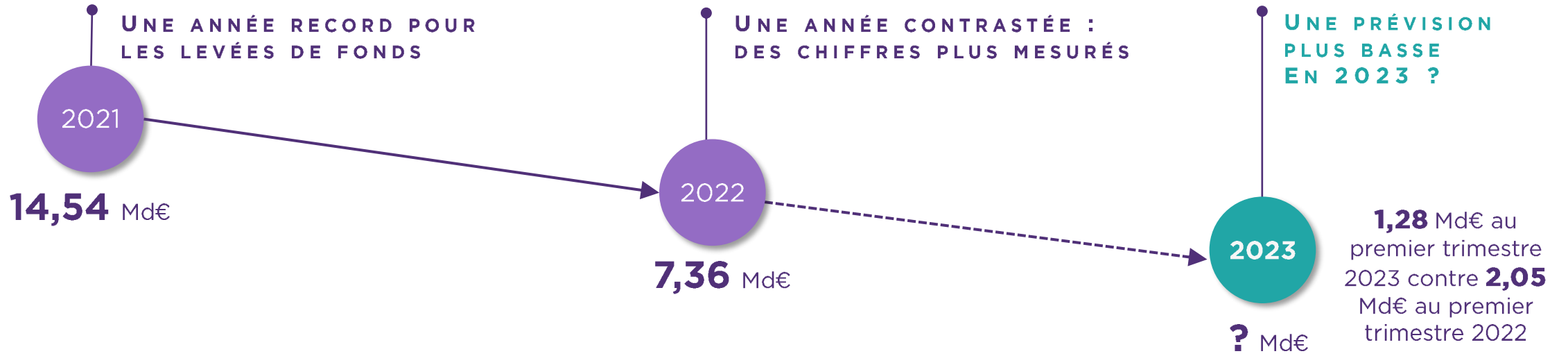
MONTÉE EN PUISSANCE DE LA RSE

La RSE gagne du terrain au sein des Assurtechs malgré le fait que cette approche reste optionnelle. Cette prise de conscience environnementale et sociale tant par les Assurtechs que les assurés ouvre de nouvelles opportunités pour le monde de l'Assurance



Le marché mondial des Assurtechs se durcit : un nombre de levées de fonds stable, mais des montants plus modestes

UN RETOUR À LA NORMALE POUR LES LEVÉES DE FONDS ?



UN CHANGEMENT DE PARADIGME POUR LES ASSURTECHS ?



Les investisseurs attendent des Assurtechs qu'elles démontrent avant tout leur **rentabilité**

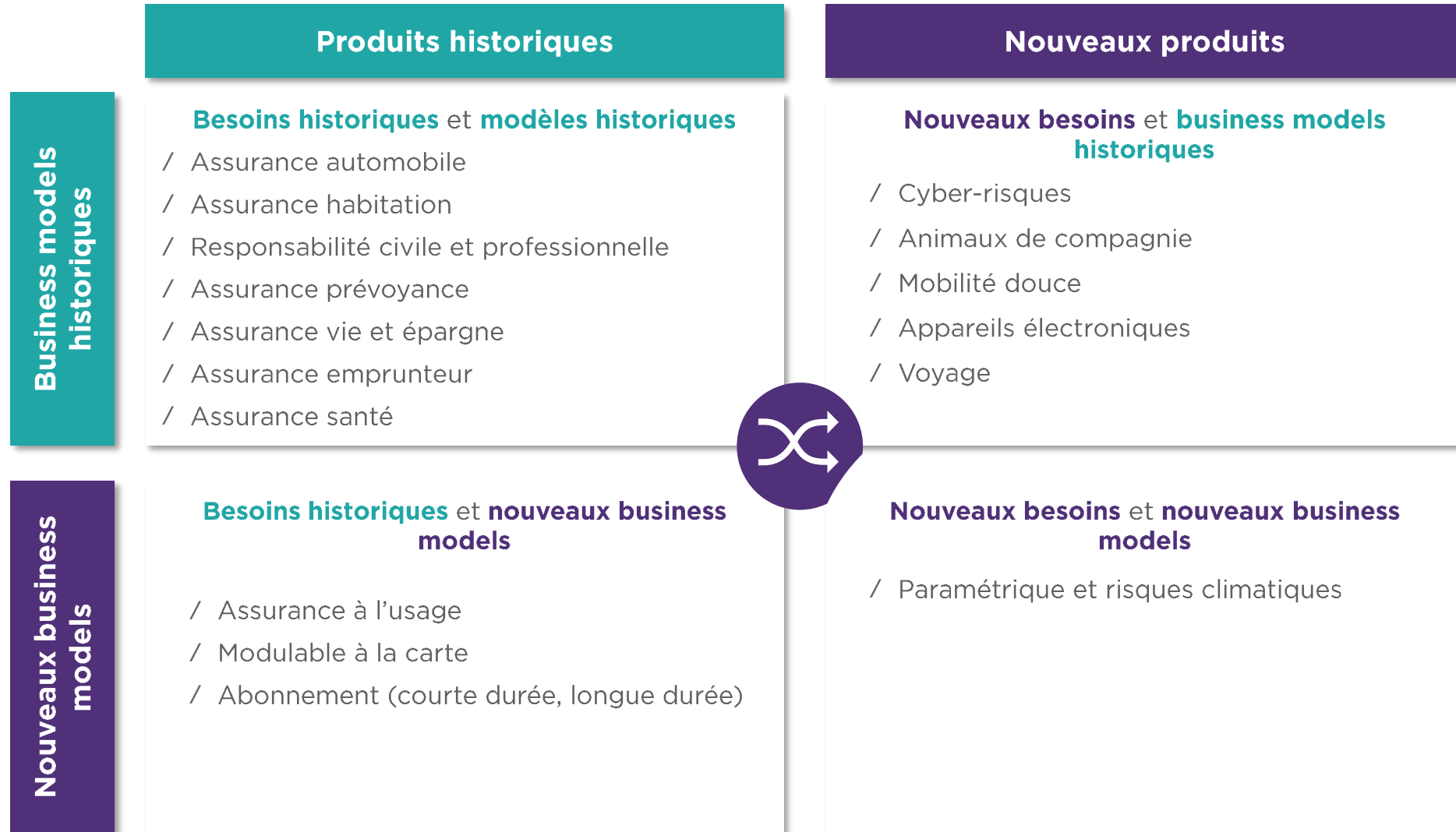


Une **idée disruptive** ne suffit plus : pour convaincre les investisseurs, il faut aussi posséder un **business model solide**



Les **investisseurs se montrent plus prudents** compte tenu du nombre de start-up qui ont fait faillite ou qui n'ont **pas atteint leurs objectifs de rentabilité**

Le marché des Assurtechs se réinvente avec des nouveaux business models et cherche à couvrir de nouveaux produits



Des nouveaux produits variés à la fois pour les particuliers comme pour les professionnels



CYBER-RISQUES



AUGMENTATION DES CYBERATTAQUES CONTRE LES TPE/PME

- Quantification du risque cyber grâce à l'IA et à l'expertise humaine
- Prévention des risques avec des audits, des scans et une surveillance continue des failles
- Accompagnement après l'attaque au-delà d'une compensation financière

stoïk



DATTAK.

ANIMAUX DE COMPAGNIE



HAUSSE DU NOMBRE D'ANIMAUX DE COMPAGNIE EN FRANCE (22,5M EN 2022)

- Contrats clairs, 100% digitaux et remboursement rapide (sous 48h) couvrant maladies et accidents des chiens et chats
- Ouverture aux nouveaux animaux de compagnie (NAC)

dalma.



kozoo



VOYAGE



AUGMENTATION DU NOMBRE DE VOYAGES, NOTAMMENT À L'ÉTRANGER

- Couverture multirisque couvrant un ensemble de risques du voyage : vols, bagages, accidents
- Pricing dynamique, soutenu par l'IA. Une Indemnisation instantanée, sans justificatif

Yupwego



APPAREILS ÉLECTRONIQUES



EXPLOSION DU NOMBRE D'APPAREILS ÉLECTRONIQUES ET DE LEUR VALEUR

- Un seul ou plusieurs contrat par foyer pour l'ensemble des appareils
- Remplacement rapide ou remboursement instantané
- Pricing dynamique, grande modularité de couverture des appareils

evy.

klinc



neat



owen

MOBILITÉ DOUCE



ACCROISSEMENT DE L'UTILISATION DES MICROMOBILITÉS MÉCANIQUES ET ÉLECTRIQUES

- Couverture flexible qui s'adapte aux appareils, aussi bien pour les propriétaires que locataires
- Echange ou remboursement rapide en cas de casse ou de vol
- Couverture des accessoires (casques, cadenas...)



owen

klinc

Sharelock

Parachut

ulygo

cylantro

datafolio

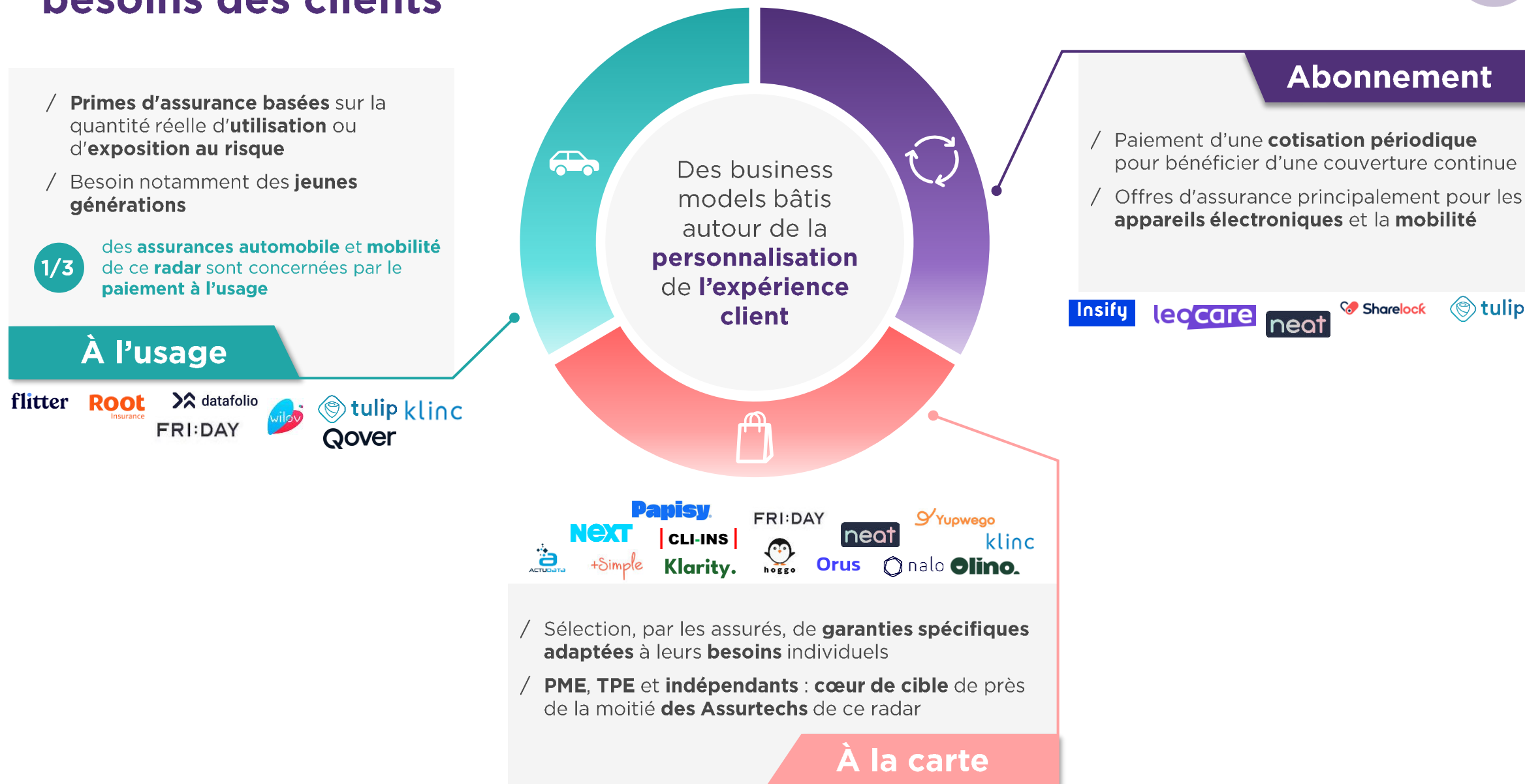
evy.

neat

hepster



Des nouveaux business models qui s'adaptent aux nouveaux besoins des clients



L'assurance paramétrique : vecteur d'innovation tant en termes de produit que de business model



LES ASSURANCES AGRICOLES HISTORIQUES CONFRONTÉES À 3 DÉFIS MAJEURS

Mécanisme assurantiel dépassé

- ✓ Inadéquation des niveaux de solvabilité face à l'expansion des risques climatiques
- ✓ Décalage entre les services assurantiels proposés et les risques climatiques :

70%

des pertes liées aux catastrophes naturelles, depuis 1980, sont des pertes **non assurées**

Croissance soutenue de la demande assurantielle

- ✓ Renforcement par l'Etat de la subvention des cotisations d'assurance à hauteur de 70%
- ✓ Forte exposition au risque et faible couverture de la filière agricole :

30%

des surfaces cultivées sont couvertes par un contrat multirisque climatique

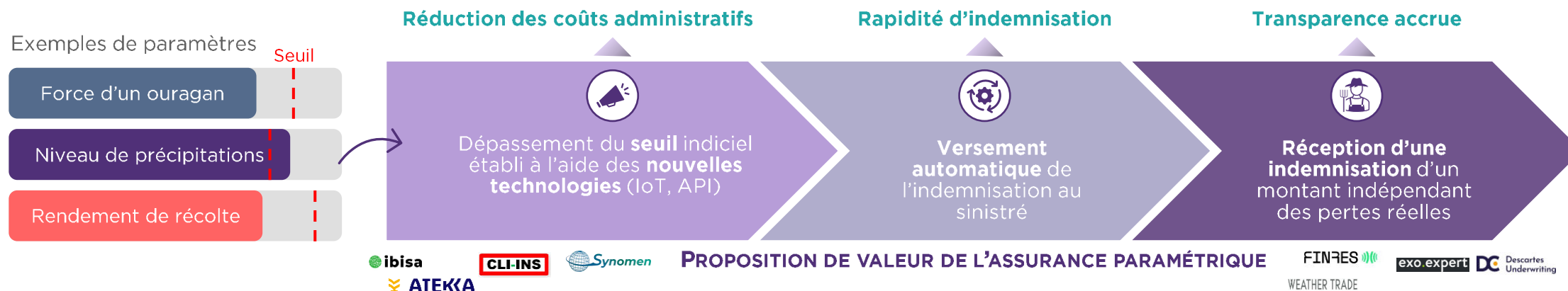
Augmentation des cotisations d'assurance

- ✓ Multiplication et aggravation des sinistres
- ✓ Coût des événements climatiques dans les années 1980 : 1Md€ contre 3Md€ au cours des dix dernières années

87%

du total des cotisations issues du secteur assurantiel agricole (500M€) ont servi à indemniser des sinistres climatiques en 2018

L'ASSURANCE PARAMÉTRIQUE EN RÉPONSE À CES DÉFIS



Un marché attractif pour les Assurtechs, les petites structures professionnelles



UNE NOUVELLE TYPOLOGIE DE CLIENTS ADRESSÉE, VERS DES PROFESSIONNELS HISTORIQUEMENT DÉLAISSÉS

1

Produits assurantiels dédiés aux besoins spécifiques des TPE/PME

/ Responsabilité civile et professionnelle, locaux professionnels, mutuelle santé employés, etc.

2

Des offres personnalisées en un temps record

/ Les devis et tarifs sont personnalisés et adaptés aux besoins de chaque entreprise

/ Le délai de devis est le plus court possible !
Entre **2 minutes** et **10 minutes** pour les devis classiques

3

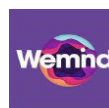
Des démarches facilitées par les API

/ Des **API simplifiées** pour une gestion plus accessible : gestion des **factures**, répertoire des **clients** et de leurs encours et templates de **contrats** pré-rédigés

ZEGO



+Simple



CONFIANCIA

stoïk

coterie

ORCHID-B



NEXT

Klarity.

Orus

olino.

HOKODO

dimpl



ASSURTECHS CIBLANT LES
TPE/PME ET INDÉPENDANTS

5

Assurtechs dans le
Radar 2021



20

Assurtechs dans le
Radar 2023

FREELANCE



nostrum
care

Des Assurtechs s'adressent directement aux plateformes qui emploient les Freelances pour proposer des formules de groupe aux travailleurs indépendants

L'émergence des prestataires de services technologiques et administratifs pour répondre au besoin de services en BtoB



Suite à l'explosion de 2015 à 2019 du nombre de création de start-up prestataires de services technologiques et administratifs, leur nombre a continué de croître

51

start-up prestataires de services
dans notre radar



1^{ère}

catégorie représentée soit **37%**
de notre radar

Les prestataires de services technologiques et administratifs répondent au besoin considérable de services, notamment en BtoB

Nouveaux cas d'usage



La rapidité des progrès technologiques se traduit par **l'émergence constante de nouvelles technologies** et de nouvelles façons de les utiliser (ex : l'IA)

Nouveaux modèles



Les entreprises s'appuient sur les prestataires de services pour atteindre leur objectif majeur : **réinventer leur business model**

Nouveaux processus



Les entreprises recherchent l'expertise des prestataires de services pour **optimiser leurs processus, accroître** leur efficacité opérationnelle et obtenir de **meilleurs résultats**

Une évolution des technologies utilisées par les Assurtechs depuis 2021

DES DEGRÉS D'ADOPTION DIFFÉRENTS SELON LES TECHNOLOGIES



Degré d'adoption des technologies

PEU ADOPTÉES

IoT

- / Utilisation en télématique, domotique habitation, assurance à l'usage et assurance paramétrique et risques climatiques

Blockchain

- / Usage pour les Smart contracts, la certification de transactions, et le transfert d'actifs en cryptomonnaies

Majoritairement utilisées par les **prestataires technologiques**

EN COURS D'ADOPTION

IA et algorithmes

- / Usage pour l'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée
- / Utilisation pour augmenter la performance opérationnelle (calcul de risque, tarification dynamique)
- / Utilisés dans l'analyse data et la connaissance client pour la segmentation client et le marketing

Majoritairement utilisées par les **Assurtechs généralistes** et **prestataires technologiques**

PLUS LARGEMENT ADOPTÉES

Chatbot

- / Usage en relation client pour l'orientation et le traitement des demandes afin d'augmenter les conversions et le taux de fidélisation

API

- / Usage pour les espaces clients, dashboard et accès aux fichiers pour des offres plus personnalisées et transparentes

Technologies démocratisées pour **l'ensemble des Assurtechs**

30%

des Assurtechs mettent leur API en avant

La RSE et les Assurtechs : une approche encore naissante mais ouvrant de nouvelles opportunités



UNE APPROCHE OPTIONNELLE PLUTÔT QUE GÉNÉRALISÉE

Dans le domaine des Assurtechs, la RSE peut être intégrée dès la conception de l'offre (**RSE by design**) ou ajoutée en tant que **valeur supplémentaire**



Cependant, il est important de noter que la RSE n'est pas une tendance de fond dans ce secteur, car peu d'Assurtechs la placent au cœur de leur activité



LA RSE GAGNE TOUT DE MÊME DU TERRAIN EN ASSURANCE

La RSE est tout de même de plus en plus présente dans les mentalités et les propositions, que ce soit en tant **que prise de conscience** ou en tant qu'idée commerciale, comme :



Sélectionner et déployer des solutions d'assurance **engagées dans la RSE** par exemple



Donner des récompenses aux propriétaires de voiture électriques afin **d'encourager la mobilité verte**



Réduire les inégalités en proposant une offre tarifaire attractive et mener des actions solidaires pour impacter positivement les étudiants



ELLE OUVRE DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES ASSURTECHS

La RSE transforme aussi les modes de consommation. Par conséquent, **de nouvelles opportunités** s'ouvrent pour les Assurtechs :

- ✓ De plus en plus d'utilisation de vélos et trottinettes et donc de demande d'assurance en mobilité douce
- ✓ Recourir majoritairement à la location ce qui augmente la demande d'offre **d'assurance à l'usage**



datafolio Assurer les clients lors de leur trajet en **véhicule emprunté** (covoiturage, scooter libre-service)





Coups de cœur de Wavestone 2023

Les 7 start-up qui ont retenues notre attention



NOS COUPS DE CŒUR DU RADAR 2023

Ces 7 Assurtechs proposent des solutions disruptives sur le marché, à la fois en termes technologiques et en termes de proposition de valeur



Koala

Un courtier proposant un produit paramétrique pour le voyage



Un assistant qui facilite la résolution des problèmes individuels des salariés et qui œuvre à la prévention santé



Un courtier spécialisé dans l'assurance chien et chat, intégrant des notions de prévention santé



Un prestataire technologique qui améliore l'efficacité opérationnelle dans la réassurance



Un prestataire technologique offrant la possibilité de modéliser les risques climatiques



Un prestataire technologique au service des assureurs pour optimiser leur tarification



Un prestataire technologique qui fournit aux assureurs une solution automatique de triage et de gestion des sinistres automobiles

KOALA Assurances

ASSURANCE VOYAGE

- Fournir une assurance adaptée à toutes les contraintes des clients



Annulation de voyage sans motif ni justificatif



Indemnisation instantanée en cas de **vol perturbé** ou de **correspondance ratée**



Assurance multirisque (bagages, accidents, rapatriement, etc.)

3 piliers pour la stratégie commerciale



Aucun justificatif, aucun motif



Facile d'utilisation, accessible à tout type de profils utilisateur



Aucun « **intermédiaire humain** »

- Un business model solide permettant d'être rentable

- ✓ Courtier proposant **plusieurs services** à l'entreprise cliente : création du produit, calcul du risque, délégation de gestion et service client
- ✓ **Dynamique de pricing** selon :
 - ✓ La probabilité de l'achat produit
 - ✓ Le risque produit
 - ✓ La sensibilité à générer du volume



Carte d'identité



Créée en : 2018



Levée de fonds
2 M€
(2023)



France



Employés : 10



HiKoala.co



B to B

Origine et engagement

- ✓ Au début, Koala proposait une simple assurance vol perturbé mais avec l'essor du covid, ils ont lancé toute une nouvelle gamme de solutions pour permettre aux voyageurs de partir l'esprit tranquille
- ✓ Ils sont dorénavant accompagnés par Techstars, des cabinets d'avocats et des fonds d'investissement

Couverture



11 pays couverts

Plus de 100 000
voyageurs
couverts en 2022

LILY facilite la vie

PRESTATAIRE DE SERVICES ADMINISTRATIFS

● Soutenir les moments de vie et de fragilité des adhérents



Plateforme avec des moments de vie spécifiques et adaptés au client (plus de 450 ressources disponibles : podcasts, articles, vidéos)



Des **conseillers experts** avec un engagement de réponse en moins de 6h (système de tri des demandes en fonction des urgences)



Mise à disposition des données clients pour affiner les personae et mise en place de **leads vers les offres de l'assureur** associés au moment de vie



Un réseau de **prestataires indépendants** pour répondre aux besoins (avocats, professeur pour le soutien scolaire, etc.)



Des facilitateurs de vie (**check-list personnalisables**) permettant de recevoir des alertes en fonction des tâches à faire

● Exemple de cas d'usage



Un assuré est en **risque d'expulsion** de son appartement



Il demande de l'aide à **son conseiller** via sa plateforme



Demande classée **comme urgente**, son conseiller l'appelle en 30 minutes, le rassure et organise avec l'assistante sociale la mise en place de demande d'aides d'urgence



Carte d'identité



Créée en : 2018



Levée de fonds
3M€
(2023)



France



Employés : 20



[Lily Facilite La Vie](#)



B to B

Origine et engagement

- Les assurés rencontrent quotidiennement des problèmes **mais n'arrivent pas à les résoudre** malgré un accès important à l'information
- Ainsi, les 3 associés fondateurs ont décidé de créer Lily facilite la vie pour faciliter la vie des personnes en les aidant à **résoudre leurs problèmes personnels** quels qu'ils soient

Clients dans l'Assurance

Groupe **AGPM**
SANTÉ · PRÉVOYANCE · ASSURANCE · RETRAITE



GARANCE

KOZOO

ASSURANCE ANIMAUX DE COMPAGNIE

● Un marché qui nécessite une différenciation



Un **marché de l'assurance animaux de compagnie** aujourd'hui **surcapacitaire**, beaucoup d'offres pour peu de demandes



Une maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur de la part de Kozoo : **Gestion des sinistres, du pricing et de la distribution** pour se positionner en tant que **véritable assureur**



Une vocation **éducative et pédagogique** pour faire comprendre l'importance d'une assurance animaux de compagnie, par des quiz et des récompenses

● Fournir une assurance simple aux chiens et chats



Deux offres : **Green** et **Purple** couvrant les **maladies et accidents** avec des **taux de couverture paramétrables** de 50 à 100%



- ✓ Une **responsabilité civile**
- ✓ Un **capital décès**
- ✓ Un module de **prévention** pour les **soins courants**, (vaccination, vermifuge...)
- ✓ Du **télé conseil** vétérinaire



Une offre **100% digitale** avec un remboursement garanti **sous 48h**, (moins de 600€) **sans feuille de soin**



Carte d'identité



Créée en : 2020



France



Employés : 4



B to B to C



Kozoo.eu

Origine et engagement

- ✓ Avec 22,5 millions de chiens et chats de compagnie, la France compte seulement 5% d'animaux assurés. **C'est un marché à fort potentiel**
- ✓ Kozoo se donne pour mission de sensibiliser les propriétaires de chiens et chats sur l'importance de cette couverture

Porteur du risque

nordicguarantee

BIFROST

PRESTATAIRE DE SERVICES TECHNOLOGIQUES

- Bien qu'étant la clé de voûte du système assurantiel, la réassurance est pourtant très peu digitalisée, ce qui génère des risques importants pour les assureurs

Des **risques opérationnels** liés à l'outillage vieillissant, ne répondant plus aux exigences modernes de sécurité, de conformité et de robustesse

Des **risques business** liés aux données inexploitable ou mal utilisées, réduisant la capacité des assureurs à prendre de bonnes décisions et complexifiant les consolidations financières

Des **risques financiers** liés au manque d'outils et aux processus existants générant des pertes (non dédommagement de sinistres, retards de paiements liés à la mauvaise gestion des factures et des contreparties)

- Bifröst Flow - Permettre aux assureurs d'optimiser la gestion de leur réassurance



Une **plateforme** à destination des assureurs leur permettant de **gérer leurs flux de réassurance** (primes, sinistres) et la **comptabilité de réassurance**



Une solution technologique « **Software as a Service** », les assureurs **onboardés** sur une plateforme « tout-en-un » basée sur des **APIs**



Une **optimisation de l'efficacité opérationnelle**, avec une amélioration de la vitesse de traitement des opérations, la préservation des traces d'audit, et la réduction des tâches manuelles



Une **réduction des pertes liées à la mauvaise gestion des sinistres (« claim leakage »)**, grâce à l'automatisation des processus et des contrôles



Une **amélioration de la collaboration entre les équipes** permettant de prendre de meilleures décisions grâce à l'exploitation des données complexes et une facilité d'accès et de partage de l'information



Carte d'identité



Créée en : 2021



Levée de fonds
1M€
(2022)



France



Employés : 9



[Bifrost](#)



B to B

Origine et engagement

- ✓ Malgré un marché qui représente environ 45 milliards d'euros de CA annuel en France, les **outils spécifiques** à dispositions des réassureurs sont **peu nombreux**
- ✓ Bifrost fait le pari de permettre au marché de la réassurance de **travailler plus efficacement** et de se concentrer sur les tâches à **valeur ajoutée**

Investisseurs



FINRES

PRESTATAIRE DE SERVICES TECHNOLOGIQUES

- Quantifier et modéliser le risque climatique pour identifier les pratiques et technologies agricoles les plus adaptées

Offre personnalisable, une ou plusieurs options ci-dessous :



Compréhension des aléas climatiques via des **observations** et **projections**



Scoring des niveaux de risque d'une culture



Adaptation des cultures au changement climatique pour **réduire les risques** et **conserver les rendements**



Mesure des **externalités positives** des investissements effectués

- Application en développement : les clients sont aujourd'hui majoritairement des banques, mais elle souhaite s'ouvrir au marché de l'assurance dès 2024



Le client renseigne les **paramètres** (zone géographique, cultures)



L'application affiche l'**analyse des aléas climatiques**, le **scoring** du risque et les **recommandations d'investissements**



FINRES



Carte d'identité



Créée en : 2019



Levée de fonds
4,1M€
(2023)



France



Employés : 10



[Finres.org](https://finres.org)



B to B

Origine et engagement

- ✓ Départ de constats du GIEC : impact du changement climatique sur les rendements
- ✓ Equipe aux compétences variées : économiste, data scientists, et collaborateurs spécialisés en météorologie climatologie et communication

Clients institutionnels



AFD
AGENCE FRANÇAISE
DE DÉVELOPPEMENT

AKUR 8

PRESTATAIRE DE SERVICES TECHNOLOGIQUES

- Fournir aux compagnies d'assurance une automatisation de la tarification pilotées par l'IA

Offre en 3 modules



Module **risque**

Modélisation des risques, pour **construire des modèles** techniques et des primes pures



Module **demande**

Modélisation de la rétention, pour **mesurer l'élasticité prix** des prospects via des modèles comportementaux



Module **rate**

Module pour **construire des primes commerciales** en prenant les décisions de tarification les plus éclairées en fonction des objectifs commerciaux

- La valeur ajoutée des modules



Simplification du travail des actuaires : automatisation des tâches à faible valeur ajoutée et concentration sur l'analyse



Solution Cloud collaborative, permettant une courbe d'apprentissage rapide, qui permet à un nombre illimité d'utilisateurs de coopérer et de mieux communiquer.



Reduction du time-to-market à quelques heures grâce à une IA propriétaire transparente et la technologie du Cloud pour exécuter plusieurs tâches et projets en parallèle.



Amélioration de la **prise de décision** des actuaires, aide à la remontée d'**informations** au management



AKUR8



Carte d'identité



Créée en : 2018



Levée de fonds
60,3M€
(2023)



France



Employés : 100+



Akur8.com



B to B

Origine et engagement

- ✓ Akur8 a été développé au sein de l'incubateur AXA mais est aujourd'hui indépendant d'AXA
- ✓ Il développe un module pour aider les actuaires lors de l'élaboration et de la tarification des produits d'assurance

Clients dans l'Assurance



GROUPE BPCE

matmut



WeProov

PRESTATAIRE DE SERVICES TECHNOLOGIQUES

- Une solution digitale de déclaration et de gestion des sinistres automobiles à destination des compagnies et courtiers d'assurance

L'offre WeProov Claim en 3 étapes



Déclaration du sinistre

Prise **guidée** de **photographies** du véhicule sinistré et téléversement du constat **intégrés** dans le **parcours client**



Estimation du sinistre

Analyse et estimation des dommages par une IA, envoi du montant à l'assureur, **création de règles de gestion automatiques** et suivi des dossiers



Orientation vers un réparateur

Accès pour le client à la **carte des réparateurs** du réseau de l'assureur et prise de **rendez-vous coordonnée** par **WeProov**

- Les points forts de la solution



Economies réalisées pour les **assureurs** : tri et identification des dossiers nécessitant une expertise terrain, à distance, ou sans expertise permettant aux compagnies et courtiers d'assurance d'optimiser la mobilisation des experts.



Gain de temps considérable pour les **sinistrés** et pour les **assureurs** : 30% de temps de gestion en moins



Adaptabilité et polyvalence de la solution : intégration en marque blanche dans le parcours client, identification des recours à chasser et orientation progressive de la solution vers les sinistres MRH (notamment catastrophes naturelles).



WeProov

Carte d'identité



Créée en : 2015



Levée de fonds
1,1M
(2017)



France



Employés : 30



weproov.com



B to B to C

Origine et engagement

- ✓ WeProov a d'abord été pensé comme un outil permettant de digitaliser l'état des lieux des voitures de location
- ✓ Par la suite, avec le besoin de déclaration des sinistres durant ou après la location, WeProov a développé une solution facilitant la déclaration et la gestion des sinistres automobiles

Clients dans l'Assurance



BPCE
ASSURANCES



Marsh



L'olivier
ASSURANCE



Auteurs



Philippe LEFEVRE

Partner Financial Services

philippe.lefevre@wavestone.com



Mélanie KAHN

Senior Consultant Financial Services

melanie.kahn@wavestone.com

Contributeurs

Gonzague BLAUDIN DE THÉ, Omer CRÉON, Matthieu ENTREMONT, Séréna LAVIGNOLLE, Nicolas PILLOT, Natasha SELLIER, Louis ZMUDA-LEJEUNE

Remerciements

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à toutes les personnes ayant contribué à la réalisation de ce radar des Assurtechs

Plus particulièrement nous souhaitons remercier les Assurtechs avec qui nous avons pu échanger

- / KOALA Assurances - Léo TORDJMAN - cofounder et Chief of Staff
- / LILY facilite la vie - Magaly SIMEON - cofounder et CEO
- / KOZOO - Alexandre KRIEF - cofounder et CEO
- / BIFROST - Victor MOREAU - cofounder et CEO
- / FINRES - Persa-Anna NAKOVA - Chargée du développement et des relations publiques
- / AKUR 8 - Mathilde STUNAUULT - Marketing Manager
- / WEPROOV - Alexandre Meyer - cofounder et CEO

Votre engagement, votre expertise et votre enthousiasme ont permis de nous éclairer sur le positionnement et les nouvelles pratiques engagées par les Assurtechs. Votre contribution a été essentielle à la création d'un outil précieux pour les acteurs souhaitant s'investir dans ce secteur

Dans un monde où savoir se transformer est la clé du succès, Wavestone s'est donné pour mission d'éclairer et guider les grandes organisations dans leurs transformations les plus critiques avec l'ambition de les rendre positives pour toutes les parties prenantes. Une ambition ancrée dans l'ADN du cabinet et résumée par la signature « The Positive Way »

Wavestone rassemble plus de 3 500 collaborateurs dans 9 pays. Il figure parmi les leaders indépendants du conseil en Europe.

Wavestone est coté sur Euronext à Paris et labellisé Great Place To Work®

Wavestone, leader dans le domaine de l'assurance



WAVESTONE réunit une équipe de plus de 250 consultants spécialisés en assurance

Maîtrisant parfaitement les enjeux du marché ainsi que ses modes de distribution, ils disposent de retours d'expérience sur l'ensemble des risques (IARD, Santé/prévoyance, Epargne/retraite) auprès des différents types d'acteurs (compagnies, mutuelles, bancassureurs, courtiers)

Forts de cette expertise, nos consultants ont à cœur de vous proposer des solutions pragmatiques et orientées business, dont ils sont capables d'évaluer l'ensemble des impacts (métier, organisationnels, technologiques)

Nos savoir-faire portent sur les domaines d'expertise suivants :

- / Efficacité de la relation Client, Distribution & Marketing
- / Performance des opérations de bout en bout ; souscription, gestion des contrats, indemnisation, résilience opérationnelle
- / Data
- / Modèle opérationnel SI
- / Finance
- / Sustainability

Contactez nos experts



LEFEVRE PHILIPPE

Partner
philippe.lefevre@wavestone.com
+33 698981247



AL NEIMI LAURENCE

Senior Manager
Laurence.ALNEIMI@wavestone.
+33 613490792
 @AlNeimiL

Découvrez nos dernières publications



LES GRANDS ENJEUX DE L'ASSURANCE

18 janvier 2023

[Lien](#)



RADAR DES SAAS GREENTECH

3 mai 2023

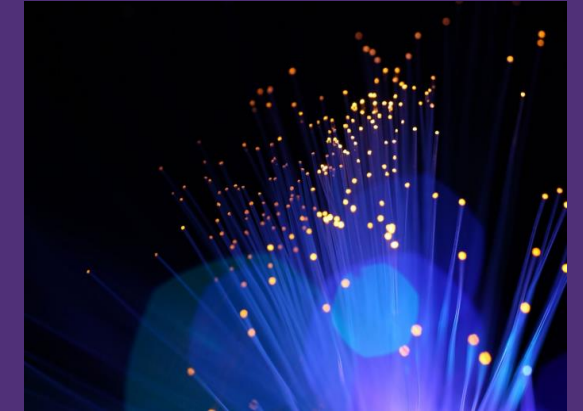
[Lien](#)



RADAR SERVICES ASSURENTIELS GAFA

13 juin 2023

[Lien](#)



PANORAMA DES ESPACES CLIENTS MOBILES EN ASSURANCE IARD

5 JUILLET 2023

[Lien](#)