



WORLD BANK GROUP

L'InsurTech inclusive

Peter Wrede

24 février 2017

L'essence de l'assurance

■ L'assurance consiste en

- Flux et transformation d'informations
- Flux d'argent

■ Fondée sur la confiance

- Confiance du client dans l'assureur
- Confiance de l'assureur dans le client

■ Soutenue par un cadre légal

- Assurant un environnement équitable, sûr et stable
- Équilibrant les asymétries d'information
- Garantissant la mise en application des droits

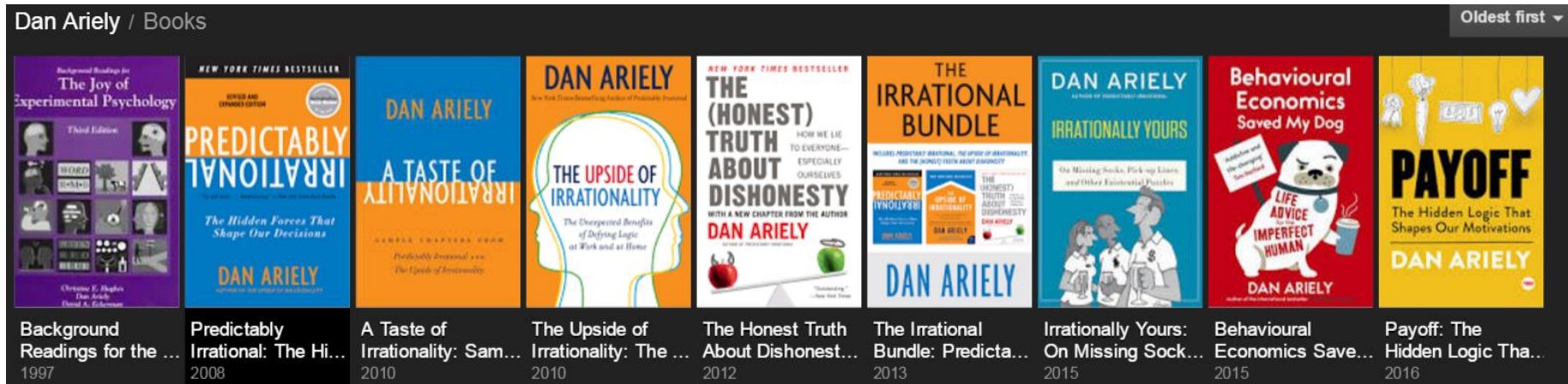
■ Parfaitement numérisable ?

- Quel volume **de papier** est nécessaire à l'activité d'assurance ?
- Combien **de personnes** ?

Pourquoi l'assurance ne fonctionne pas pour le plus grand nombre

- **La plupart des adultes des économies en développement n'ont pas accès à l'assurance**
- **Raisons pour lesquelles la majorité des personnes dans le monde ne sont pas assurées :**
 - **Parce qu'elles ont des revenus faibles et réguliers**
 - **Parce qu'elles sont difficiles à atteindre et à servir**
 - **Parce qu'elles ne connaissent pas l'assurance**
 - **Parce qu'elles ne font pas confiance à l'assurance/aux prestataires d'assurance**
 - **Parce qu'il existe peu de produits et de modes de distribution adaptés à leurs besoins**
 - **Parce qu'il existe peu de modèles d'affaires attractifs pour les assureurs**
- **Couverture de la micro-assurance dans le monde**
 - **Afrique : 62 millions de personnes assurées (5,4% de la population), Asie : 170 millions (4,3%), Amérique latine et Caraïbes : 49 millions (7,9%)**
- **Exemples**
 - **Nigeria 2014 : 2,25 millions de pers. assurées sur une population de 177,5 millions (1,2%)**
 - **Rép. du Kirghizistan 2015 : 113 milliers d'assurés sur 6 millions (1,8%)**

Ce que Dan Ariely pense de l'assurance (telle que nous la connaissons)



“Si vous essayez de créer un système qui fasse ressortir ce qu’il y a de pire chez les gens, vous aboutirez à quelque chose d’assez proche de l’actuel secteur de l’assurance.”

Lemonade

The World's First P2P
Insurance Company

Instant everything. Killer prices. Big heart.

Ils changent la donne (1) : l'assurance entre particuliers

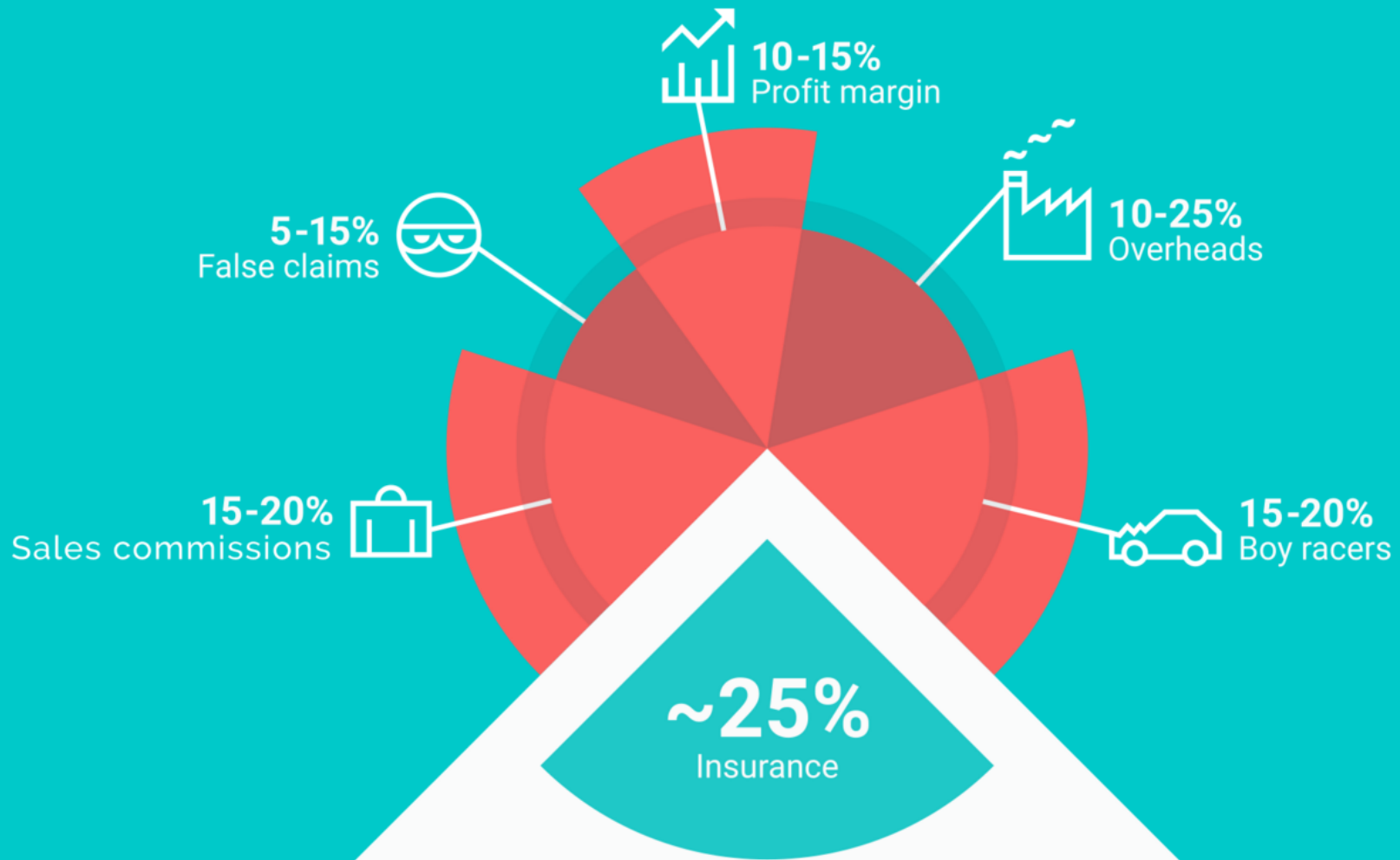
■ De quoi s'agit-il ?

- Solidarité organisée entre des personnes qui partagent :
 - confiance
 - intérêts assurables
- Soutenue par la technologie
- Fondée sur différents modèles
- Analogue au Takaful
- Une idée dont le temps serait venu ?
 - Friendsurance (Allemagne) premier exemple connu en Occident (2010)
 - Aujourd'hui une dizaine d'entreprises différentes

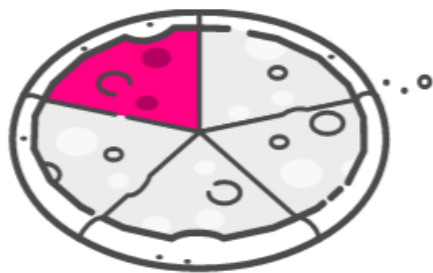


■ Un cas d'innovation inversée ?

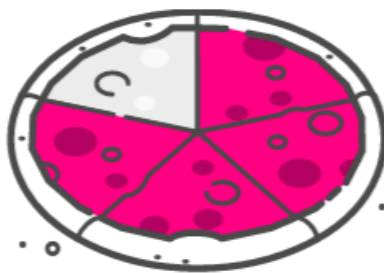
You're currently paying for:



Source: <http://inspool.com/boyracers/>



A transparent 20%
fee to run everything



We pay claims
super fast



If there's money leftover,
we give it back to causes

Source: <https://lemonade.com/>

The screenshot displays the Teambrella web application interface. The top navigation bar includes the Teambrella logo, links for COMMUNITY, BLOG, and FAQ, and a user profile for Peter Baker. Below the navigation bar, a header section shows the current network (testnet), a selected claim (Clever Earl - Chrysler PT Cruiser 2005), and coverage status (100%). A balance of 350 mBTC (~\$181) is also displayed. The main content area is titled "All Claims \ Claim 1 (Paul Taylor - 29 May 2016)" and features a "Voting: Reimbursement" section. A progress bar indicates that 80% of the vote has been cast. Below the progress bar, the current vote status is shown: "Voted on Your Behalf: John Smith", "Your Current Vote: 80% (\$800)", and "Team's Current Decision: 81.9% (\$819)". A sidebar on the left contains links for TEAM, Me, Teammates, Claims (selected), Rules, and Messages. A notification box at the bottom right states: "Payments are processed in BTC. The amount to be paid is fixed upon closing of voting." The voting period is set to end in 6 days 13 hours.

Source: <https://teambrella.com/blog>

CUSTOMER POWER - COMPARE US WITH OTHERS

TONGJUBAO	OTHERS
If my community does not cover the risk the way I need it, I can start discussing it on the Community forums and ask for a vote to change the way it protects us.	I can do nothing
If I feel a new type of risk is not covered, I can raise the subject in the forum and propose the creation of a new Community to protect this risk.	I can do nothing
If I think demands are rejected that should have been accepted, I can ask for a majority vote to change the rule that result in this category of demands being rejected.	I can do nothing
If my opinion is not shared by the majority of community members, but a significant minority agree with me (several hundreds or more), I can form an independent community with TongJuBao's support to cover our group needs and beliefs.	I can do nothing

Source: <http://tongjubao.com/en/customer-empowerment>

Ils changent la donne (1) : P2P (suite)

■ Nombre : est-il possible de trouver un compromis ?

- La mutualisation des risques requiert un grand nombre de participants – la confiance ne fonctionne qu’au sein d’un nombre réduit

■ L’assurance traditionnelle “fait ressortir les mauvais côtés”

- “les assureurs font tout pour rejeter les demandes d’indemnisation”
- “les clients font tout pour recevoir un maximum d’indemnités (frauduleusement)”
- Est-il seulement possible d’aligner leurs intérêts ?

■ Les médias sociaux ont changé le concept de communauté

- La technologie a élargi et diversifié nos réseaux (d’un point de vue géographique et socio-économique)
- Avec la technologie, nous sommes moins enclins à accepter le mode traditionnel d’acquisition d’une assurance (formulaires à remplir, courrier, et attente.....)

■ La promesse qui bouscule

- Retrouver la confiance, l’alignement des intérêts, l’autonomisation et la bonne vieille solidarité
- Réduire les coûts



Ils changent la donne (2) : la technologie blockchain

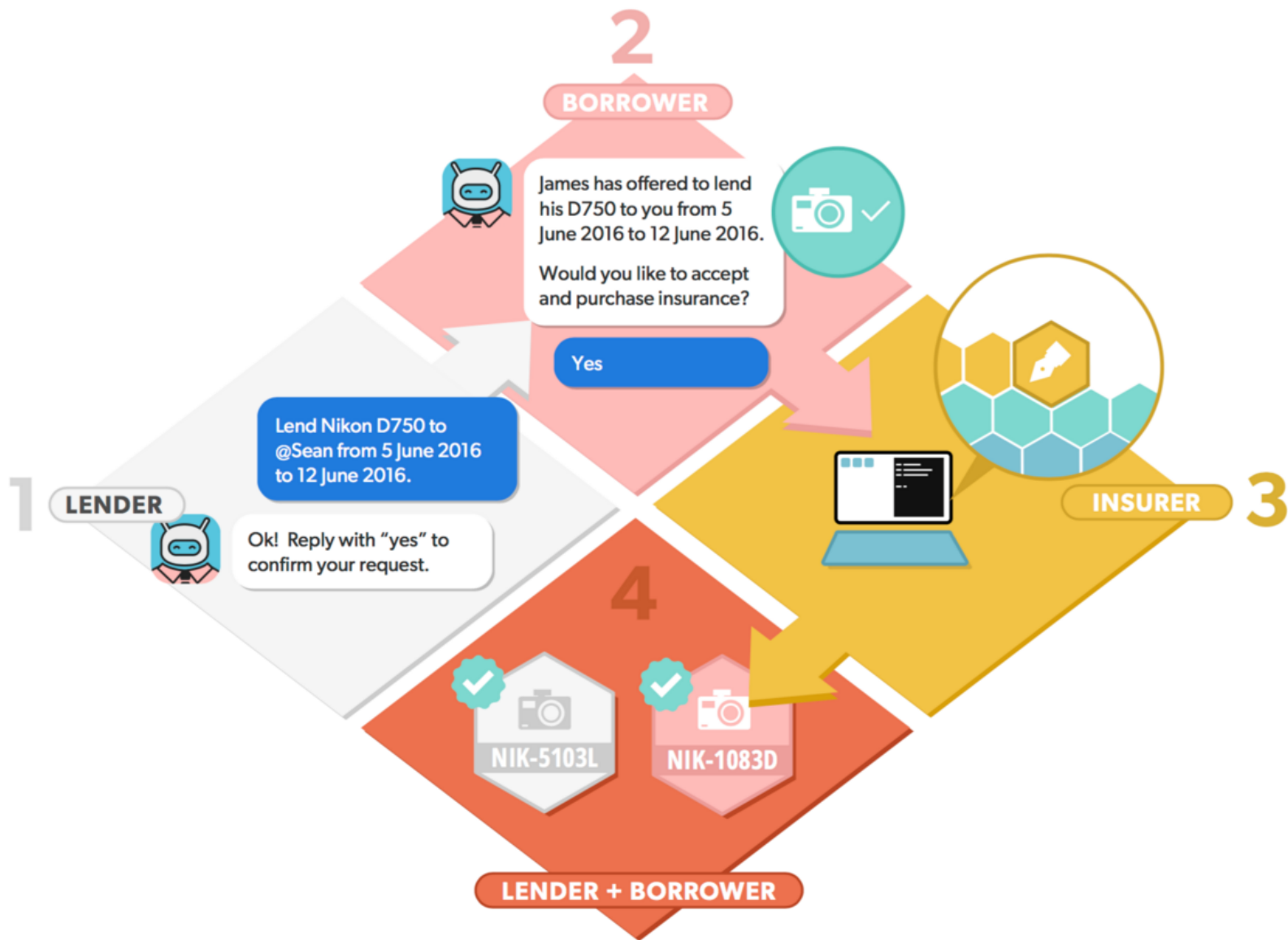
■ Ce que ça n'est pas

- Blockchain ≠ Bitcoin
- La technologie blockchain fournit un registre décentralisé, transparent et protégé des transactions impliquant des actifs numériques
- Blockchain = l'Internet des actifs et des transactions
- Élimine le besoin d'intermédiaire (par ex. banque, assureur)
- Les actifs numériques peuvent être des bitcoins, mais aussi des titres de propriété, des polices d'assurance, des droits aux services de santé ou des réparations de voiture
- La technologie blockchain peut réaliser des paiements conditionnels
- Les polices d'assurance peuvent être transformées en "contrats intelligents"



■ Contrats "intelligents "

- Contrats pouvant s'exécuter eux-mêmes sans intervention humaine
 - Exemple : vol annulé ➡ paiement de l'assurance correspondante
 - Exemple : certificat de décès téléchargé ➡ paiement assurance vie
 - Exemple : indice météorologique atteint ➡ paiement assurance indicielle



Source: <http://blog.stratumn.com/unveiling-the-lenderbot/>

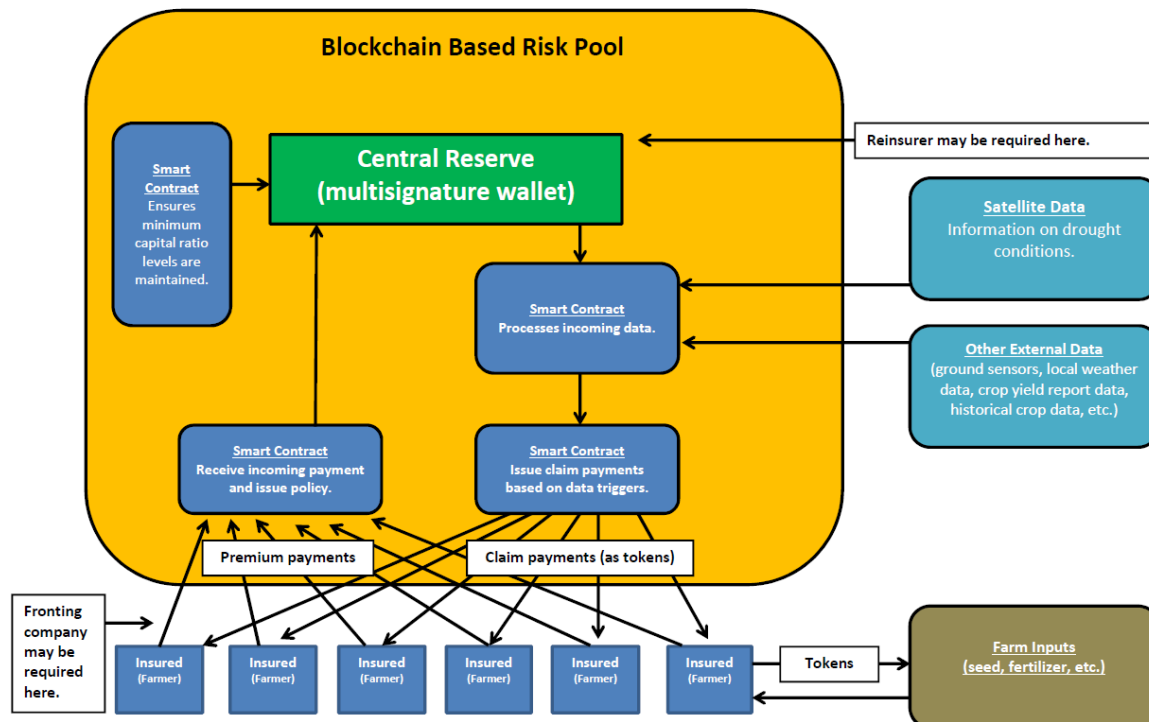
Ils changent la donne (2) : la technologie blockchain (suite)

■ La version geek du P2P ?

- La blockchain vise à créer des communautés de taille illimitée au sein desquelles les transactions sont fiables même si les membres ne se connaissent pas (ou ne se font pas confiance).

■ La promesse qui bouscule

- Remplacer la confiance telle que nous la connaissons
- Pratiquer la désintermédiation
- Réduire les coûts



Ils changent la donne (3) : assurance à la demande

■ De quoi s'agit-il ?

- Assurez ce que vous voulez quand vous le voulez...
- ... commodément et à un coût raisonnable



Cover

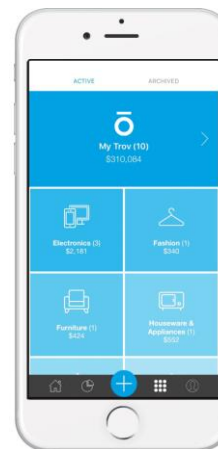
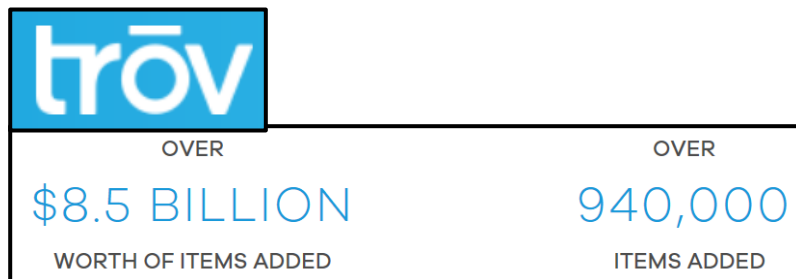
■ Reflète la croissance de "l'économie du partage"

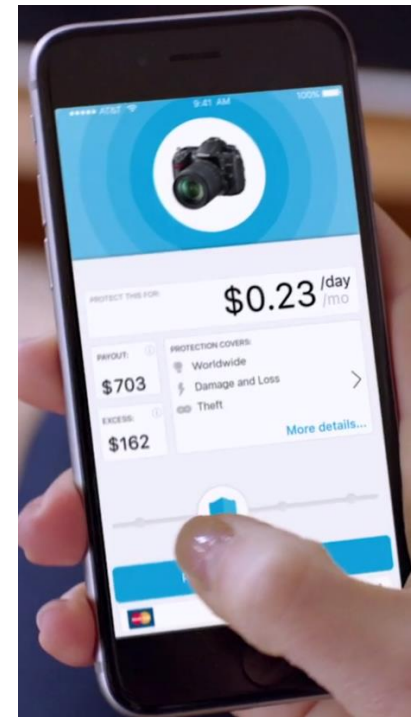
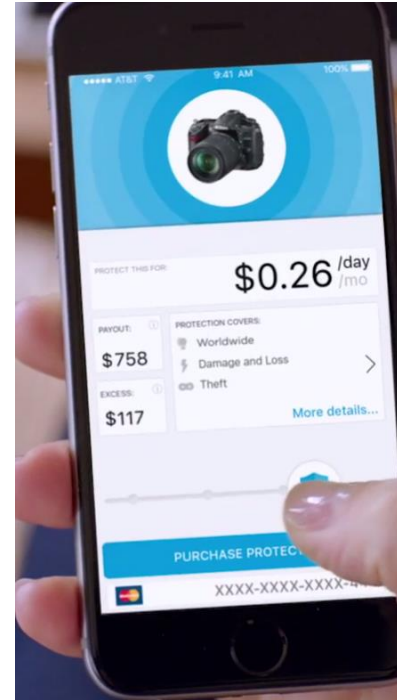
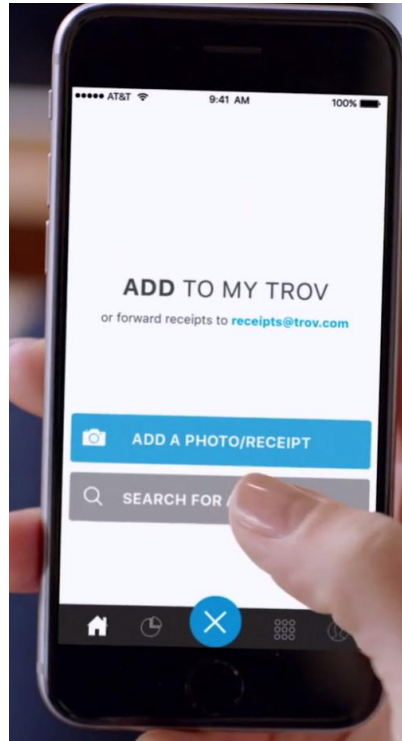
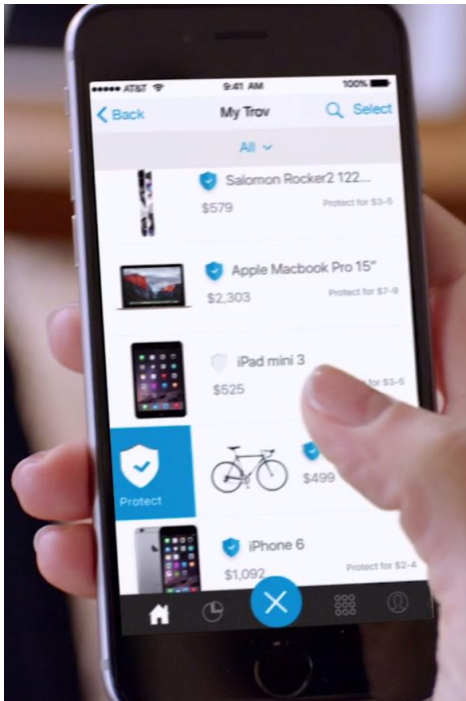
- AirB&B, Vrumi
- Prêt / emprunt d'outils, vélos, etc.



■ Mais également d'autres tendances

- Utilisation peu fréquente (par ex. voiture)
- Télématicque
- Omniprésence des smartphones avec caméra et géolocalisation





Source: <https://www.trov.com/>

Ils changent la donne (3) : assurance à la demande (suite)

■ Le "principe du sachet" appliqué à l'assurance

- Pas seulement par rapport au paiement d'une prime forfaitaire unique
- Mais aussi par rapport à l'effort de décision
- Appliquer le modèle à gros volumes-faibles marges (exemple : forfait de communication prépayé) à l'assurance

■ Pas tout à fait nouveau pour l'assurance

- Meilleur exemple : assurance accident en voyage



■ Connus depuis longtemps dans la micro-assurance "classique"

- SafariBima de Kenya Orient (2008)
- Assurance contre la dengue d'ACA Indonesia (2010)
- Assurance "garantie de re-semis" par ACRE Kenya (2014)



■ La promesse qui bouscule

- Intégrer l'assurance dans la vie de tous les jours en réduisant les tracasseries et les coûts et en restant centré sur le client

Ils changent la donne (4) : assistants personnels et conciergerie

■ De quoi s'agit-il ?

BrightPolicy

CLARK

- Comparaison des prix 2.0
- (Plus : analyse de vos besoins d'assurance ("robot-conseiller" d'assurance)
- (Plus : gestion pratique centralisée de toutes vos assurances, y compris le paiement des primes)
- (Plus : appui à la gestion des demandes d'indemnisation)

policybazaar
Compare. Buy. Save.

■ Sous quelles influences ?

GetSafe

- Omniprésence des smartphones
- Désir de contrôle des clients
- Désir des clients d'obtenir des conseils et une gestion de l'assurance plus efficaces (et rentables)
- Attente croissante des clients vis-à-vis de transactions immédiates (via apps)

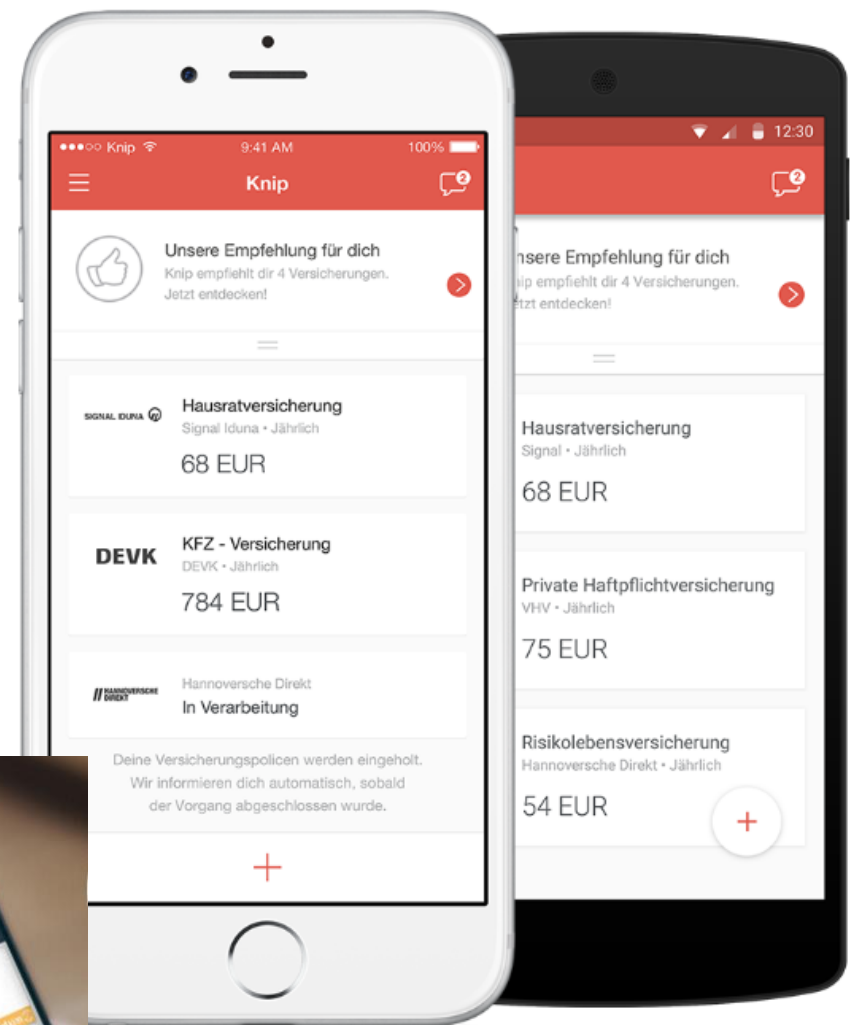
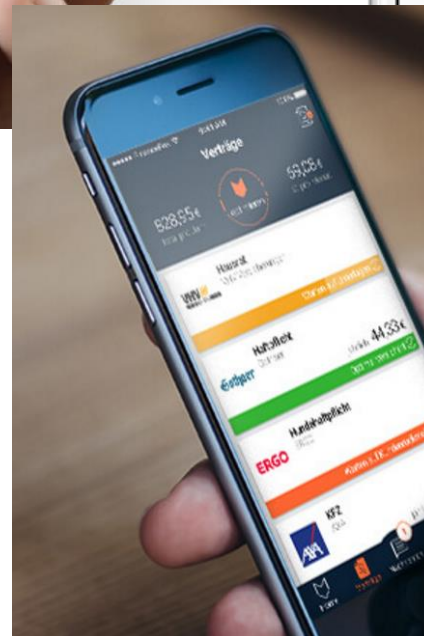
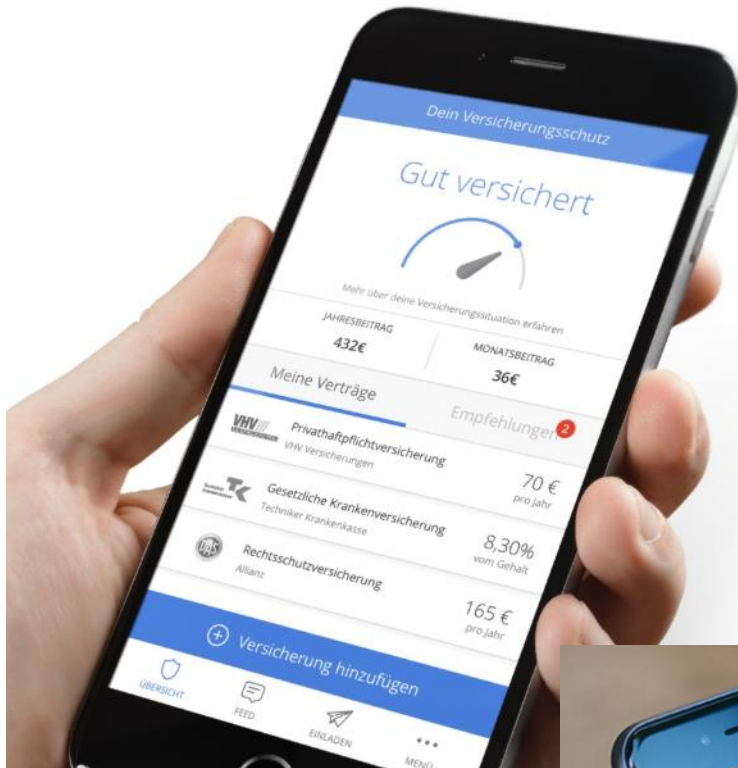
■ La promesse qui bouscule

- Intensifier la concurrence par la comparaison
- Rendre l'acte de s'assurer plus simple – et moins cher
- Les clients rencontrent les assureurs sur un pied d'égalité, ce qui réduit progressivement la méfiance

Knip

FinanceFox

WORLD BANK GROUP



Sources:

<https://www.financefox.de/>

<https://www.knip.de/>

<https://www.clark.de/de>

Ils changent la donne (5) : numérisation radicale et IA

■ De quoi s'agit-il ?

Shift Technology

- Éviter tout élément physique – en particulier le papier – pour être rapide et économique
- Automatiser les processus
- Faire un usage intelligent des données numériques collectées
- Utiliser des interfaces pour pouvoir fonctionner avec une grande variété de partenaires (de distribution)

■ Traitement des données et intelligence artificielle / apprentissage automatique

TYCHE

- Remplacer le marketing traditionnel
- Remplacer la souscription traditionnelle
- Fixer des prix plus précis
- Remplacer l'évaluation traditionnelle des déclarations de sinistres

{ CARPE DATA

 **CAPE**
ANALYTICS

 Ladder



PLEX.AI
Insurance. Re-Engineered

FABRIC
Simple affordable life insurance

众安保险






 **WORLD BANK GROUP**

Enter a few basics to see your quote in seconds.

I am a  FEMALE  MALE born on mm-dd-yyyy.

I'm _____ feet _____ inches tall and weigh _____ pounds.

I am a  NON-SMOKER  SMOKER 

My zipcode is 94025. My overall health is     

SEE QUOTE 

Fight fraud with AI

65,043,972

INSURANCE CLAIMS ANALYZED TO DATE

Ils changent la donne (5) : numérisation et IA (suite)

■ La promesse qui bouscule

- Réduire considérablement les coûts de distribution et d'administration
- Réduire considérablement le délai de mise sur le marché des nouveaux produits
- Réduire considérablement le temps de traitement des services
- Exploiter les données clients pour établir les profils de risque et les préférences
- Utiliser de nouveaux canaux de distribution



[会员登录](#) 或者 [免费注册](#)

[我的账户](#)

[商户 · 合作](#)

所有保险分类	首页	特色	旅行	意外	健康	团体	投资	保险服务	公开信息披露
特色保险 车险 无忧Pay 无人机	更多 >								
旅行保险 东南亚旅游 境内游 驴友	更多 >								
意外保险 航空 交通工具 公共场所	更多 >								
健康保险 个人住院医疗险 成人 儿童 女性 好孕保	更多 >								
团体保险 团体健康险计划 员保	更多 >								

保险
给好用户更好的福利
享受平安车险理赔服务
海量权益 送你所需

保霸车险-众安平安联合车险

个人法律费用补偿保险
专业法律咨询 投保就送
不再说理无门 索赔无道
一人承保 全家保障
¥ 9 起

Pourquoi les gens n'ont pas d'assurance – Apport de l'InsurTech

■ Pouvoir d'achat limité et revenus irréguliers

- La numérisation radicale réduit les coûts
- L'assurance P2P promet de réduire les coûts
- Les contrats intelligents fondés sur la technologie blockchain réduisent les coûts
- L'assurance à la demande facilite le paiement des primes
- Les services d'intermédiation de type conciergerie réduisent les coûts grâce à une concurrence plus transparente
- L'intelligence artificielle et le traitement des big data réduisent le coût de la fraude

■ Les gens (pauvres) n'ont pas confiance dans l'assurance

- Les composantes P2P visent à ramener la confiance dans l'assurance
- La technologie blockchain vise à remplacer la confiance traditionnelle par la vérifiabilité universelle
- L'assurance à la demande facilite les essais
- L'intermédiation de type conciergerie est centrée sur les besoins et les intérêts des clients
- La numérisation radicale et l'IA augmenteront la tangibilité grâce à des délais rapides

■ Les gens (pauvres) ne comprennent pas l'assurance

- Avec l'assurance à la demande, il est plus facile d'essayer l'assurance
- La distribution via smartphone (intermédiation type “conciergerie”) et l'interaction (chatbots) réduisent le coût de la communication avec les clients
- Les composantes P2P aident à comprendre l'assurance formelle en termes de systèmes de solidarité informels

Pourquoi les gens n'ont pas d'assurance – Apport de l'InsurTech

■ Pas de produits adaptés aux personnes exclues

- Le P2P peut révéler les besoins en produits
- L'apprentissage auto. / IA appliqué aux big data détecte les intérêts assurables
- L'apprentissage auto. / IA appliqué aux big data permet de générer les bases de calcul pour la conception et la tarification des produits en l'absence de données statistiques traditionnelles
- La numérisation radicale soutient la nécessaire restructuration des processus
- L'ass. à la demande et les services de conciergerie améliorent l'expérience client

■ Pas de modèle d'affaires pérenne pour servir les personnes à faibles revenus

- L'ass. à la demande enseigne aux assureurs le modèle gros volumes-faibles marges
- La numérisation radicale rend l'émission de polices même très petites rentable
- Les "assureurs nés avec le numérique" inventent des modèles d'affaires basés sur l'orientation client
- L'utilisation d'Internet et des smartphones brouille les statuts socioéconomiques

■ Pas de modèle de distribution adapté

- La distribution via la "conciergerie" aide à toucher de nouveaux marchés
- La numérisation radicale basée sur le cloud permet d'exploiter une variété de nouveaux distributeurs
- Pari du bouche-à-oreille dans les communautés des médias sociaux
- L'élimination radicale du papier supprime les exclusions géographiq