

MILLIMAN REPORT

Développement et perspectives des insurtechs sur le marché français

Rémi Bellina, Senior Manager Analytics

Jean-Philippe Boisseau, Principal P&C

Hinarii Pichevin, Senior Manager P&C

Fanny Pouget, Directrice Analytics



Dans un contexte économique, sociétal, sanitaire et environnemental présentant de nombreux défis, le marché de l'assurance est en pleine mutation. Depuis quelques années, le secteur s'est saisi des opportunités offertes par la data, l'intelligence artificielle et la technologie pour améliorer le service clients, réaliser des gains opérationnels, améliorer la connaissance et la prévention des risques et développer de nouvelles sources de croissance. La crise covid a conduit par ailleurs à une accélération des projets de digitalisation, impactant les produits, la distribution, la tarification et la souscription avec une volonté de simplifier les parcours clients et de s'adapter aux évolutions des besoins en termes de couverture assurance. L'essor des « insurtechs » ne semble notamment pas avoir été freiné par la crise.

Cet essor est supporté par la volonté nationale de promotion de la technologie et de l'entrepreneuriat « à la française ». Celle-ci se traduit par exemple par le programme d'accompagnement et d'accélération « French Tech Next40/120 », soutenu par les autorités françaises. Chaque année, 120 start-ups et scale-ups françaises sont sélectionnées pour participer au programme. Si celles-ci ont en commun de proposer des initiatives et des réponses aux enjeux actuels, elles évoluent dans des domaines variés. Le dynamisme du marché de l'assurance s'illustre au sein même de ce programme avec une présence croissante des insurtechs.

L'année 2021 a constitué une année historique concernant les insurtechs en France, avec un montant d'investissements ayant plus que triplé en un an, positionnant la France dans le trio de tête européen (derrière l'Angleterre et l'Allemagne)¹. Ce montant traduit des levées de fonds records et notamment le passage en licorne d'Alan (santé) et de Shift Technology (détection de fraude). L'étude 2021 de KleinBlue Partners² montre par ailleurs que le nombre de start-ups dans le domaine de l'assurance a augmenté de près de 10% entre 2020 et 2021.

Gestion des sinistres, expérience client, tarification, services offerts aux assurés, produits d'assurance innovants, etc. : de nombreuses start-ups insurtechs sont déterminées à repousser les limites d'un secteur incité à se transformer pour faire face aux nouveaux défis et aux attentes de ses clients. Dans un contexte de diversification du paysage assurantiel, conduisant à un environnement plus concurrentiel, les consommateurs devraient pouvoir tirer leur épingle du jeu avec notamment des assurances collaboratives intégrant davantage les usages et habitudes des individus ; par exemple l'assurance paramétrique indemnise automatiquement en fonction de l'évolution d'un indice, des assurances à la demande permettent d'être couvert ponctuellement en fonction de son exposition au risque.

Panorama des modèles d'insurtechs

PLUSIEURS MODELES DE DEVELOPPEMENT

- Près de la moitié des plus de 250 acteurs intégrés au sein de l'étude KleinBlue Partners sont des fournisseurs de technologies d'assurance. De nombreuses entreprises ont fait leur entrée sur le marché 2021 ; la pérennisation du positionnement de ces nouvelles entrantes et des entreprises toujours en place réside dans la valeur ajoutée apportée par chacune d'entre elles : chacune de ces entreprises naissantes nourrit un objectif distinct.

Une première catégorie d'insurtechs a donc développé pour les assureurs des solutions innovantes fondées sur la donnée et des techniques d'intelligence artificielle permettant à ceux-ci d'optimiser leurs processus métier sur l'ensemble de la chaîne de valeur assurantielle (souscription, gestion, distribution, marketing, risques, tarification, sinistres) et d'améliorer la qualité des interactions avec leurs clients.

- Les entreprises de distribution et de courtage constituent l'essentiel de la moitié restante. Elles fournissent des solutions d'assurance digitales (flexibles, économes) aux particuliers et aux entreprises, mais elles ne portent pas le risque dans leur bilan. Celui-ci est porté par des assureurs et des réassureurs. Le profil des courtiers en phase de développement sur le marché des insurtechs dépend de leur choix de positionnement, avec par exemple, des courtiers grossistes spécialisés sur une ou plusieurs niches de marché, intermédiaires entre assureurs et courtiers de proximité ou des courtiers digitaux distribuant des produits plus ciblés.
- Certains acteurs ont par ailleurs obtenu l'agrément d'assurance et sont donc porteurs de risques ; Alan a reçu l'agrément d'assurance en 2016, Seyna en 2019, Acheel (multiproduit) et Mila (immobilier et loyers) en 2021.

¹ Assurtech : 2021, année historique pour la France (argusdelassurance.com)

² KleinBlue Partners: Insurtech & Innovation dans l'assurance en France-Novembre 2021

UN CONTEXTE ECONOMIQUE FAVORABLE

La disponibilité de capitaux, la résilience importante du marché face à la crise sanitaire et le soutien des pouvoirs publics ont permis d'accélérer la croissance des entreprises existantes et l'émergence de nouvelles pousses dans le paysage français de l'insurtech³.

Moteur dans l'écosystème plus global de la fintech, les start-ups de l'assurance représentent environ 30% des fonds investis soit plus de 600M€ en 2021. Si près de 80% de ces fonds ont été captés par 3 acteurs (dont les licornes Alan et Shift Technology), le nombre de deals signés témoigne d'un dynamisme important du marché de l'insurtech en 2021 qu'il s'agisse d'acteurs de grande envergure ou en devenir :

- Trois acteurs ont conclu des accords supérieurs à 100M€ (Alan 185M€, Shift 220M\$, Leocare 115M€ en deux tours de table en 2021)
- Cinq acteurs ont conclu des accords supérieurs à 10M€ (Acheel 29M€, Mila 12M€, Akur8 30M€, Lovys 20M€ en deux tours de table, Hoggo 11M€)
- Citons également Zelros (9M€), Assurly (6M€), Continuity (5M€), Golem.ai (5M€) Baloon (2,2M€), Datafolio (2,2M€), Dalma (2M€) FASST (1,5M€), Lyanne (1,2M€), mySofie (1,1M€), Santexpat (750k€) ou Lily facilite la vie (500k€)

La dynamique insufflée ces dernières années et son accélération en 2021 semble toujours d'actualité. Depuis le 1^{er} janvier 2022, de nouvelles levées ont été annoncées, notamment celles de Descartes Underwriting (120M€) et de Seyna (33 M€).

LA COLLABORATION ENTRE LES DIFFERENTS ACTEURS DE L'ECOSYSTEME

L'évolution de ces insurtechs se traduit essentiellement par trois phénomènes majeurs :

- La multiplication des courtiers qui proposent une vision innovante de l'assurance : simplification du parcours, digitalisation, innovation produit (nouveaux risques, population de niche, assurance sur mesure), ...
- La mise à disposition des assureurs de solutions innovantes permettant d'améliorer leur processus métier et leurs offres,
- Des demandes de dossiers d'agrément.

S'il y a encore deux ans, les difficultés de collaboration entre insurtechs et assureurs/ réassureurs traditionnels étaient perceptibles, les collaborations et les partenariats sont à présent monnaie courante, y compris entre insurtechs, le tout, au profit des besoins des clients de l'assurance.

En complément des investissements et des innovations qu'ils réalisent en interne, les assureurs et réassureurs traditionnels tirent en effet parti des innovations apportées par les insurtechs, notamment en ce qui concerne les produits, les processus métier et l'accès à des catégories de clients dont les attentes sont ciblées. Certains assureurs/réassureurs font également le choix de rentrer au capital et aux conseils d'administration d'insurtechs, les faisant bénéficier de leur expérience sur des aspects spécifiques de leur développement. Le rôle des réassureurs est par ailleurs indispensable à toutes ces activités nouvelles pour apporter bien sûr de la capacité de réassurance mais aussi des données, et de l'expertise en actuariat et risque.

Pour illustrer toute la richesse et revenir sur les enjeux de ce marché des insurtechs, nous avons eu le plaisir d'échanger avec Philippe Mangematin (Cofondateur de Seyna et de Stoïk, et consultant auprès d'insurtechs), Tanguy Touffut (CEO et Cofondateur de Descartes Underwriting) et Samuel Falmagne (CEO et Cofondateur d'Akur8), dont les interviews sont retranscrites dans cet article.

Nous revenons ci-après sur les attentes de l'APCR et les enjeux qu'il faut considérer lors de la mise en place d'un dossier d'agrément.

³ <https://www.eficiens.com/insurtech-francaise-bilan-2021/>



Philippe Mangematin

Cofondateur de Seyna et de Stoïk, et consultant auprès d'insurtechs

Pourquoi observe-t-on depuis quelques années un tel mouvement du marché de l'assurance avec l'explosion des insurtechs ?

Tout d'abord, le développement des insurtechs s'appuie sur l'accès à de nouvelles données et technologies : développement du e-commerce, IoT, nouvelles mobilités, données météo et vues aériennes, open data et open banking, etc. Nous sommes désormais capables de collecter ces nouvelles données et de les traiter avec les bons outils technologiques et statistiques.

Ensuite, il est important de souligner l'élan d'entrepreneuriat qui règne aujourd'hui dans le secteur. Les insurtechs sont bien souvent bâties sur des initiatives individuelles et on observe une génération de profils moins averse au risque qu'auparavant (contrairement à la tendance naturelle des experts de l'assurance !).

Enfin, si ces initiatives peuvent exister, c'est parce qu'elles sont largement financées : le secteur de l'assurance attire les investisseurs et il y a à ce jour une capacité de financement accrue pour les bons projets.

Comment se décline la cohabitation entre insurtechs, courtiers et (ré)assureurs traditionnels ?

De nombreuses start-ups de l'assurance ont débuté en axant leur activité sur la distribution de produits, sur la base d'un business model de courtier. L'objet est notamment d'améliorer l'interface utilisateur et de développer une meilleure connaissance client. Cela répond à un réel besoin, car il existe encore une part importante de distribution en physique de la part des acteurs traditionnels.

Certaines insurtechs ont décidé de remonter la chaîne de valeur ; Lemonade a par exemple été l'un des premiers nouveaux porteurs de risque aux Etats-Unis, Alan en France, et de nouveaux acteurs ciblent aujourd'hui également l'agrément assurance en Europe.

Dans les deux modèles – courtage et assurance – les assureurs/réassureurs bénéficient de l'amélioration de l'interface client et dans le second cas acceptent une part significative du risque.

Il y a enfin des start-ups performantes dans le traitement et l'analyse de données, pour améliorer la souscription, lutter contre la fraude, ou aider à la détection et l'évaluation des sinistres.

Qu'apportent de nouveau les insurtechs au domaine de l'assurance et pour les assurés ?

En premier lieu, les insurtechs amènent une nouvelle concurrence : elles génèrent des nouveaux produits, de nouvelles garanties, et testent des nouveaux modes de distribution.

Les insurtechs permettent parfois de couvrir de nouveaux risques ou des façons radicalement différentes de le faire. Ces offres sont développées dans des temps relativement réduits, là où le lancement d'un nouveau produit chez les acteurs traditionnels engendre une plus grande complexité et un temps plus long.

En second lieu, les insurtechs ont développé des interfaces utilisateurs plus fluides et plus simples à utiliser (telles proposées en BtoC par Luko et Leocare par exemple), dont tout le secteur peut tirer parti.

Quels sont les leviers et les perspectives en termes de rentabilité des insurtechs ?

Il y a de mon point de vue deux défis de moyen/long terme :

- Est-ce que les résultats techniques sont soutenables, c'est-à-dire est-ce que chaque euro encaissé génère de la marge ?
- Cela passe par un tarif adapté et le fait de capter les bons profils de risque.
- Est-ce que les coûts fixes (liés au lancement d'activité) pourront à terme être compensés par les marges techniques générées, ce qui permettra d'atteindre le point mort et de générer des profits ?

La question de la rentabilité n'est pas l'objectif de très court terme, de façon générale dans les start-ups. En particulier dans l'assurance, pour celles qui sont porteuses de risque, il existe de telles exigences imposées notamment par la réglementation que la rentabilité ne pourra pas être atteinte avant d'avoir dépassé un volume de primes minimum.

Dans ce contexte, quel est le rôle de l'actuaire ?

En ce qui concerne les courtiers, les actuaires jouent un rôle clé sur la conception et la tarification des produits, ainsi que les échanges avec les assureurs/réassureurs partenaires. Ils interviendront également sur le suivi du portefeuille.

Pour les insurtechs visant l'agrément d'assurance, l'actuaire interviendra sur l'ensemble des sujets d'une compagnie d'assurance : pilotage et gestion des risques, travaux relatifs à la fonction actuarielle, évaluation du besoin en capital, provisionnement, gestion actif-passif, etc.

Dans les deux cas, le rôle de l'actuaire est clé en termes d'appréhension et de quantification des risques.



Tanguy Touffut

CEO et Cofondateur de Descartes Underwriting

Quel est l'apport de Descartes Underwriting sur la couverture des risques climatiques ?

Descartes est devenu en l'espace de trois ans un acteur de premier plan dans la couverture des risques climatiques pour les grandes entreprises. Avec plus de 50 docteurs, experts de la donnée et ingénieurs, nous disposons déjà d'une des plus grosses équipes mondiales dans ce domaine. De plus, nous prévoyons de doubler les effectifs totaux d'ici la fin de l'année pour atteindre 150 personnes à travers les Etats-Unis, l'Europe et l'Asie.

Grâce à cette équipe "tech", notre contribution est double. Tout d'abord, nous travaillons sur la compréhension des risques naturels. C'est un sujet complexe car il ne suffit pas de regarder dans le rétroviseur. Si on se concentre sur des risques comme les inondations et les glissements de terrain, les feux de forêts, les vagues de chaleur et de froid, on peut observer une augmentation de la fréquence d'un facteur de 4 à 5 dans certaines zones géographiques depuis une cinquantaine d'années. C'est un véritable choc et la tendance passée ne présume en rien, malheureusement, de l'intensité et de la fréquence des événements futurs.

Ensuite, nous apportons, grâce à nos partenaires, de la capacité d'assurance supplémentaire et de l'innovation produit dans un marché qui en manque cruellement. Le changement climatique est l'un des enjeux majeurs des assureurs non-vie. Les entreprises deviennent de plus en plus vulnérables et il faut créer de nouveaux produits afin de les protéger. Nous avons par exemple développé des produits spécifiques pour couvrir les inondations par la mer liées aux ondes de tempête. La montée inexorable des océans conduit à une forte accélération de ce type de risque. Nos couvertures paramétriques couvrant les tornades aux Etats-Unis constituent un autre exemple d'innovation connaissant une demande très forte et répondant à une absence de couvertures sur le marché traditionnel.

Quelles sont les grandes spécificités liées à l'assurance dite paramétrique par rapport aux couvertures classiques ?

Il y a souvent beaucoup de confusion autour du concept d'assurance paramétrique. Ce n'est clairement pas un produit spécifique ni une branche à part. Il s'agit d'une approche innovante de l'assurance qui s'appuie sur des données et des algorithmes pour améliorer l'expérience client. Le travail de gestion du "futur" sinistre se fait en amont dès la construction du contrat. Ce dernier s'appuie sur des données indépendantes pour déclencher un paiement. Pour donner un exemple concret, prenons un contrat sur la couverture de forêts contre des incendies. La couverture s'appuiera sur des images satellitaires combinées à des approches dites d'intelligence artificielle (comme l'apprentissage automatique ou les réseaux neuronaux). En d'autres termes, il est possible d'identifier avec une granularité d'une dizaine de mètres les zones qui ont été brûlées et même le taux de récupération des bois. Pour des exploitations de plusieurs millions d'hectares, cela se fait de manière extrêmement rapide alors que, sans l'utilisation de ces nouvelles technologies, les délais seraient très longs, avec la nécessité d'impliquer des dizaines voire des centaines d'experts.

En quoi les innovations en termes de technologie et de data sont-elles clés pour le développement de l'assurance paramétrique ?

L'assurance paramétrique ne pourrait pas exister sans données ni algorithmes. Or, depuis une quinzaine d'années, nous assistons à une explosion des nouvelles sources de données venant des satellites ou de l'Internet des objets (IoT). En parallèle de la multiplication des capteurs, la puissance de calcul, la capacité de stockage (via le cloud) et les méthodes de traitement de type "Intelligence Artificielle" ont littéralement changé la donne. Cela va permettre d'améliorer le service rendu aux assurés et de "paramétriser" progressivement les couvertures traditionnelles en partenariat avec nos courtiers qui distribuent intégralement nos produits. C'est une tendance de fond mais qui prendra des dizaines d'années à être mise en œuvre.

Quelles réponses l'assurance paramétrique permet-elle d'apporter aux enjeux du changement climatique ?

Si je devais résumer en trois mots les apports de l'assurance paramétrique aux enjeux du changement climatique, je dirais "coûts, rapidité et transparence".

Tout d'abord, les coûts, car la facture des catastrophes naturelles est en train et va continuer à exploser à travers le monde. Les entreprises et les gouvernements devront faire face à des budgets d'assurance en forte hausse dans un contexte de plus en plus tendu pour les assureurs. Réussir à améliorer l'équation économique est primordial : aujourd'hui, sur une prime moyenne d'assurance, 30% est utilisé pour couvrir les frais liés aux fonctions supports, à la gestion des sinistres, aux opérations et à la distribution. Cet ordre de grandeur est le même dans la plupart des économies développées. Pour Descartes Underwriting, il s'agit notamment de réduire voire de supprimer les coûts de gestion de sinistre et de baisser les coûts des fonctions supports et des opérations. Pouvoir rendre 85% à 90% aux clients (sous forme de paiement ou de réparation) et non 70% est un impératif au-delà d'être un gage d'efficacité et de modernité.

La rapidité, ensuite, car c'est un problème inhérent à l'assurance non-vie. En cas de sinistre, il faut par exemple attendre 550 jours en moyenne aux Etats-Unis pour une grande entreprise entre le moment où la déclaration de sinistre est notifiée et son paiement. Dans la plupart des cas, nous arrivons à tenir un engagement de 5 jours ouvrés.

La transparence, enfin, dans un secteur qui s'appuie encore sur des contrats complexes comprenant des exclusions et des ambiguïtés. Les nombreux litiges sur les couvertures de perte d'exploitation dus à la Covid-19 n'ont pas redoré l'image du secteur aux yeux des assurés. Dans ce contexte, les contrats paramétriques font preuve d'une totale transparence : l'assuré sait combien il recevra si un événement particulier se produit. L'approche paramétrique est donc particulièrement pertinente pour couvrir les risques naturels.



Samuel Falmagne

CEO et Cofondateur d'Akur8

Quelles sont les principales motivations qui ont conduit au développement d'Akur8 ?

Le secteur de l'assurance est aujourd'hui sous pression du fait du nombre important de nouveaux acteurs disruptifs, des changements de comportement des consommateurs, et des contraintes de plus en plus fortes des régulateurs. Dans ce contexte, les capacités de tarification des assureurs sont un facteur de plus en plus différenciant.

Cependant, pour augmenter la sophistication de leur tarification, les assureurs se heurtent à deux obstacles majeurs :

- Les méthodes classiques de tarification et de modélisation de risque sont fastidieuses, itératives et inefficaces ;
- Certaines approches de machine learning, souvent "boîte noire", ne peuvent pas être mises en production car elles n'offrent pas le niveau de transparence requis par les régulateurs et présentent des risques de sélection adverse.

Après quatre années de R&D, Akur8 a développé des algorithmes propriétaires uniques sur le marché de l'assurance, permettant d'automatiser la modélisation tarifaire de façon transparente. Concrètement, cette solution permet de modéliser les primes 10 fois plus rapidement que les alternatives actuelles, et d'augmenter de 10% leur pouvoir prédictif des modèles de risque, avec un impact direct sur la rentabilité des assureurs.

En quoi l'écosystème actuel relatif à l'innovation en France a-t-il constitué un accélérateur pour Akur8 ?

La spécificité d'Akur8 par rapport à la plupart des insurtechs est sa dimension B2B grands comptes, ce qui lui a donné accès d'emblée au marché mondial. La manière dont Akur8 a pu s'appuyer sur l'écosystème est donc sensiblement différente et probablement plus internationale que la plupart des insurtechs. Nous avons par exemple fait partie de Plug & Play Insurtech US très tôt dans le développement d'Akur8.

Akur8 s'est également appuyée sur l'écosystème français, particulièrement dynamique et propice au développement des insurtechs :

- Les programmes d'incubation dédiés aux insurtechs ont permis de tisser des liens avec les assureurs très tôt, assureurs qui sont ensuite devenus des clients (Kamet, l'incubateur d'AXA, French Assurtech, Swave).
- La qualité des structures de recherche sur les thématiques liées à l'IA a joué un rôle significatif dans la R&D initiale d'Akur8.
- Le riche pool de talents en France, que nous cherchons à attirer via des partenariats avec des écoles - nous avons récemment lancé un partenariat avec Télécom Paris.
- Les fonds de capital investissement ont montré un intérêt croissant pour les fintechs, puis pour les insurtechs, créant des verticales dédiées - ce qui a considérablement facilité l'accès aux fonds.

- Les aides d'Etat :
 - les financements d'Etat via la BPI,
 - le Crédit Impôt Recherche,
 - le statut Jeune Entreprise Innovante.

De manière générale, ce qui a changé la donne pour Akur8 a été l'adoption de la solution par des assureurs très tôt, en France et à l'étranger. C'est ce qui a crédibilisé la solution.

Quels rôles voyez-vous pour les actuaires dans l'aventure Akur8 ?

La fonction actuarielle est au cœur de la gouvernance des assureurs et fait partie des fonctions clés. Les actuaires jouent un rôle central en tarification, qui est le cœur du réacteur de l'assurance.

Les actuaires sont donc naturellement au cœur de tout le projet d'Akur8, non seulement en termes de conception du produit mais aussi de l'ADN de l'entreprise :

- Un de nos co-fondateurs est actuaire et Data Scientist.
- Les actuaires sont nos utilisateurs, nos sponsors et ils sont au centre de toutes nos préoccupations. Aujourd'hui plus de 600 actuaires utilisent Akur8 quotidiennement pour construire leurs modèles de tarification sur toutes les lignes individuelles et commerciales, en non-vie et en Santé.

Sur un marché de l'assurance en pleine transformation (développements technologiques, changements en termes de sinistralité et de régulation, émergence de nouveaux acteurs), les marges des assureurs sont sous pression, faisant émerger un besoin pressant de sophistication de leur processus de tarification.

Le rôle des actuaires est donc de plus en plus crucial dans la stratégie des assureurs, mais il est aussi en pleine transformation : ils sont les acteurs les mieux placés et les plus capables de saisir les opportunités offertes par le développement du machine learning et de l'IA.

Ces technologies leur donnent l'opportunité d'automatiser et de rendre plus performantes une partie de leurs tâches, gagnant ainsi un temps précieux pour appliquer leur expertise sectorielle sur des missions de plus en plus stratégiques, et ainsi maximiser leur impact sur le business et les besoins clients.

La mise en œuvre d'un dossier d'agrément

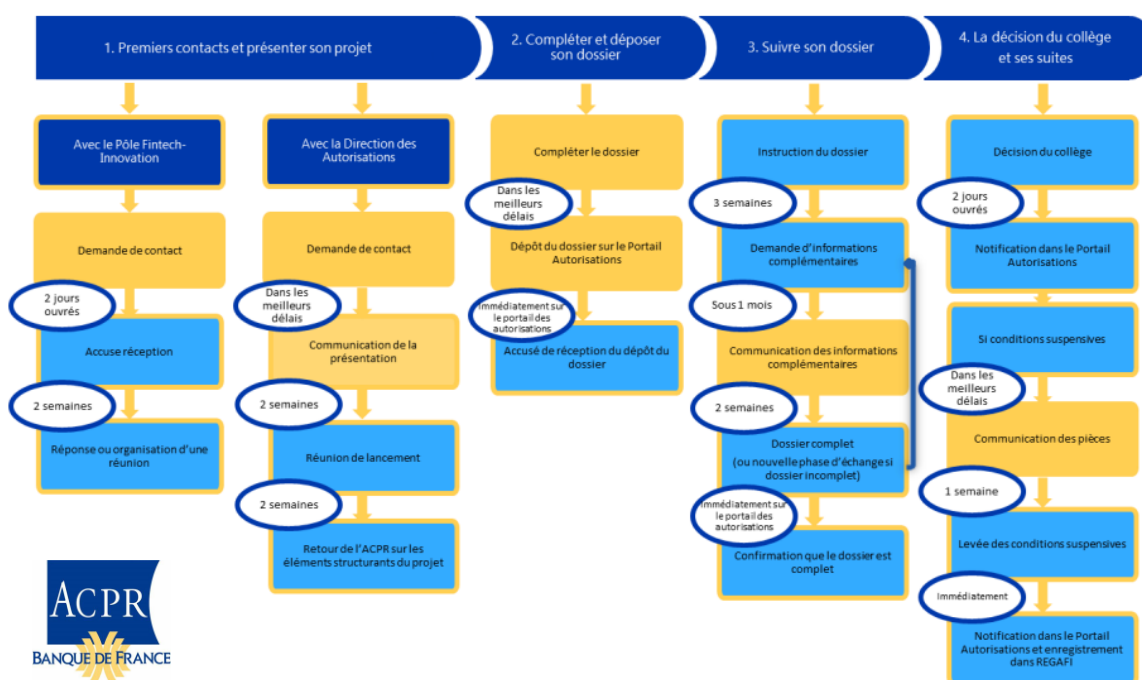
Pour faciliter le parcours des fintechs, l'ACPR a élaboré une charte⁴ s'appliquant aux demandes d'autorisation des fintechs et des documents pédagogiques expliquant la réglementation applicable. Cette charte :

- vise à donner plus de visibilité sur les délais et les échanges d'informations,
- Précise les attentes vis-à-vis des fintechs ainsi que les diligences que l'ACPR met en œuvre dans l'instruction des dossiers.

Elle porte principalement sur les demandes d'agrément ou d'enregistrement adressées à l'ACPR par des fintechs.

François Villeroy de Galhau précise que l'objet de la charte est « de faciliter, au maximum, la vie des Fintechs, tout en obtenant le degré de réglementation nécessaire » et de faire en sorte que « l'innovation et la réglementation convergent à long terme pour créer la confiance qui est la condition même de développement de l'innovation »⁵.

La charte constitue également un élément attractif pour des groupes étrangers étudiant dans quels pays d'Europe s'implanter.



6

La charte présente notamment le contenu de la présentation devant alimenter les premiers échanges avec l'ACPR dans le cadre d'une demande d'autorisation :

- Présentation de la société, de la gouvernance envisagée, de son actionnariat,
- Présentation de l'activité envisagée, des services réglementés fournis, de la typologie de la clientèle et de la tarification envisagée,
- Un schéma des flux financiers,
- Les potentielles fonctions externalisées et le nom des prestataires pressentis,
- Un business plan sur 3 ans mettant en exergue le compte de résultat, le niveau de fonds propres et les exigences en capital,
- La structure et les modalités de financement du projet,
- Une présentation du dispositif de contrôle interne et de lutte anti-blanchiment,
- Le calendrier du dépôt de dossier, et de réalisation du projet dans son ensemble.

⁴ Source : <https://acpr.banque-france.fr/autoriser/fintech-et-innovation/parcours-fintech>

⁵ Même source

⁶ Source : https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/20220324_revue_acpr_charte_fintech.pdf

Dans ce cadre, les actuaires interviendront pleinement dans la constitution du dossier d'agrément, en particulier sur le volet technique et financier du dossier ⁷:

- Etablissement d'un programme d'activité prévisionnel s'étendant sur une durée de trois ans,
- Présentation des projections détaillées intégrant l'évolution envisagée du chiffre d'affaires, des résultats techniques, des résultats nets, de la sinistralité, des provisions techniques,
- Evaluation prospective de la solvabilité,
- Constitution et description du programme de réassurance,
- Identification des moyens techniques qui seront mis en œuvre pour assurer la gestion.

Cela passe notamment par l'identification du profil de risque de la compagnie, la définition des principes de tarification et de réassurance, la définition et la justification des hypothèses techniques utilisées pour la projection du business plan (ratios sinistres à primes, évolution des primes, cessions, etc.), l'identification de scénarios défavorables et la définition méthodologique d'évaluation du besoin en capital. Pour cela, il s'agira notamment de trouver le bon équilibre entre niveau de simplification et de précision des projections (exemple : projection du besoin en capital au titre du risque CAT, évaluation de la marge pour risque, etc.).

Il conviendra également de définir des politiques (souscription, réassurance, provisionnement, gestion des risques, etc.) ; celles-ci doivent l'être au regard du niveau d'appétence aux risques de la compagnie. Elles seront par la suite enrichies au fur et à mesure du développement de la compagnie.

Le rôle des actuaires

Les actuaires jouent un rôle clé dans le développement et l'accompagnement de ce nouvel écosystème. Que ce soit au sein de sociétés de courtage ou de compagnies d'assurance, les actuaires interviendront dans la conception de nouveaux produits ou nouvelles garanties, et la définition des grilles de tarification associées. L'établissement des tarifs sera bien souvent un processus évolutif, avec une amélioration continue au regard notamment de l'expérience acquise et de la disponibilité des données. Au démarrage d'une nouvelle activité, le tarif se basera sur l'utilisation de benchmarks et de données externes.

Les actuaires interviendront également dans le suivi du portefeuille (analyse de la sinistralité, des profils ayant souscrits, de l'adéquation du tarif etc.) et dans la relation avec les compagnies d'assurance ou de réassurance traditionnelles.

Les responsabilités des actuaires relatives à la mesure, au suivi et à la gestion des risques seront menées dans un environnement différent, sur la base de nouvelles solutions, intégrant des nouvelles sources de données, de nouveaux algorithmes pouvant engendrer une modification des processus métiers existants.

⁷ Source : <https://acpr.banque-france.fr/autoriser/procedures-secteur-assurance/regime-administratif/agrement-administratif/dossier-dagrement>



Milliman is among the world's largest providers of actuarial and related products and services. The firm has consulting practices in life insurance and financial services, property & casualty insurance, healthcare, and employee benefits. Founded in 1947, Milliman is an independent firm with offices in major cities around the globe.

milliman.com

CONTACTS

Rémi Bellina
remi.bellina@milliman.com

Jean-Philippe Boisseau
jean-philippe.boisseau@milliman.com

Hinariï Pichevin
hinarii.pichevin@milliman.com

Fanny Pouget
fanny.pouget@milliman.com