

Contacts presse Capgemini :

Mary Sacchi (Amérique du Nord)
WE Communications pour Capgemini
Tél. : +1 (212) 551 4818
E-mail : msacchi@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)
WE Communications pour Capgemini
Tél. : +44 020 7632 3861
E-mail : bsezer@we-worldwide.com

Contacts presse Efma :

Jana Lednarova (Efma)
Tél. : +421 915 225 611
E-mail : jana@efma.com

World InsurTech Report 2021 : l'accès sans précédent à l'investissement en capital alimente la maturité des Assurtech et BigTech et leur adoption par les clients

Pour la première fois, 50 % des clients de l'assurance sont prêts à envisager une couverture auprès des nouveaux acteurs numériques, alors que les assureurs traditionnels recherchent des partenariats stratégiques pour rester compétitifs.

Paris, le 16 septembre 2021 – Le [World InsurTech Report 2021](#) de [Capgemini](#) et de [l'Efma](#), publié ce jour, révèle que les assurtech et BigTech tirent profit d'importantes entrées de capitaux pour stimuler le développement technologique et l'innovation, augmentant ainsi la pression sur les assureurs traditionnels. En offrant une plus grande personnalisation et en mettant l'accent sur l'expérience client, ces acteurs de l'économie numérique ont atteint la maturité et gagné la confiance des clients. En réponse, les opérateurs traditionnels tentent de renforcer leurs capacités technologiques en s'associant ou en acquérant des assurtech et en cherchant à ne plus seulement « faire du numérique » mais « être numérique ».

Selon le rapport, les géants de la technologie et les assurtech ont obtenu un accès sans précédent aux capitaux des investisseurs et renforcent leurs capacités numériques, augmentant ainsi leur avance en tant que pionniers de l'innovation. Entre 2018 et 2020, les cinq principaux acteurs technologiques mondiaux et un constructeur automobile renommé offrant des services d'assurance ont connu une augmentation de leur capitalisation boursière représentant à elle seule près de 2,5 fois la capitalisation boursière totale des 30 plus grands assureurs du monde en 2020¹. À la fin de 2020, la capitalisation boursière totale des assurtech cotés en bourse dépassait 22 milliards de dollars². Les assurtech deviennent rapidement l'investissement du jour, avec toute une gamme d'investisseurs soutenant l'afflux massif de capitaux. Les investisseurs en capital risque et les partenaires de capital-investissement engagent les capitaux de départ, alors que les réassureurs jouent activement deux rôles essentiels : donner des moyens aux assurtech par le biais d'investissements et fournir une capacité de souscription essentielle.

CARE (SOIN) devient la recette secrète de l'industrie

Alors que la pandémie de COVID-19 a catalysé l'intention des clients de souscrire une assurance (en hausse de 7 %), les assurés se tournent de plus en plus vers les assureurs qui offrent le meilleur « CARE »³ (pour Convenience, Advice, et Reach). Cette approche « SOIN » place la commodité, le

¹ Analyse financière de Capgemini basée sur les données de [Yahoo Finance](#) et de [CompaniesMarketCap](#).

² Analyse financière de Capgemini basée sur les données de [CompaniesMarketCap](#).

³ CARE ou SOIN : **Commodité** 24h/24 et 7j/7 : temps de réponse rapide, accès multicanal aux informations sur les polices et gestion des comptes. **Conseil** personnalisé : des produits adaptés à leurs besoins, ainsi que la possibilité de gérer leur profil de

conseil et l'accessibilité au cœur de la conception et de l'évaluation de l'efficacité de leur parcours client. Aujourd'hui, les assurés ne tergiversent plus lorsqu'il s'agit de quitter un fournisseur pour un autre disposant de solutions plus soignées et pertinentes. Pour la première fois, 50 % des clients sont aujourd'hui prêts à envisager une couverture d'un nouvel acteur numérique.

Les nouvelles technologies font la différence pour ces acteurs numériques, inondés d'investissements

Les assuretech tirent parti de l'afflux de capitaux d'investisseurs pour améliorer davantage leurs offres grâce aux technologies digitales, notamment l'IA/modélisation prédictive, l'analyse avancée des données, API/Open Insurance et l'IdO/les appareils connectés. Les assuretech sont conscientes des attentes des clients et, bien que la commodité soit au centre des propositions d'assuretech depuis un certain temps, c'est maintenant l'accessibilité qui est au cœur des priorités. Bien que les opérateurs traditionnels soient confrontés à des défis clairs en matière de données et d'analyse (seulement un quart des assureurs sont confiants dans leurs capacités de traitement des données), ils ne restent pas inactifs. Pour contourner et surmonter leurs limites, de nombreux assureurs traditionnels achètent et s'associent à de nouveaux acteurs numériques pour améliorer leurs capacités et leur proposition de valeur dans le cadre de cette équation commodité, conseil et accessibilité, avec un accent particulier sur l'accessibilité.

« L'industrie de l'assurance évolue et le mot-clé de son avenir est la modularité. Les assureurs doivent être prêts à faire face à un large éventail de scénarios futurs. Des offres, systèmes et structures organisationnelles modulaires seront indispensables pour créer un changement de valeur robuste et réactif. Dans les années à venir, les acteurs de l'industrie seront définis par leur force au sein d'une chaîne de valeur hyperspécialisée, et les assureurs deviendront de plus en plus des orchestrateurs », a déclaré Anirban Bose, directeur général des services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe.

L'assurance passe de la vente de produits à la protection et au SOIN des clients, et à mesure que les frontières entre les acteurs de l'industrie de l'assurance s'estompent, le rapport prédit l'émergence de deux scénarios rendus possibles par un accès continu au capital :

- 1. L'assurance intégrée comme valeur ajoutée au sein des écosystèmes tiers :** la couverture est intégrée au point de vente ou au point de service, devenant pratiquement invisible. Le modèle d'affaires évolue vers une proposition B2B2C, où les partenaires de l'écosystème contrôlent les relations avec les clients.
- 2. La valeur ajoutée au cœur d'offres complexes :** les assureurs évoluent de la vente de produits au SOIN des clients grâce à des propositions de prédiction-prévention rendues possibles par l'IA et l'analytique.

« Alors que les assureurs traditionnels élargissent leurs écosystèmes pour rester compétitifs, ils doivent de plus en plus considérer la valeur réalisable grâce à des partenaires de confiance, notamment des BigTechs, des assuretech et des acteurs non traditionnels tels que les constructeurs automobiles (OEM). Les chiffres suggèrent clairement que la croissance exponentielle de l'assuretech est vouée à durer, il est donc essentiel d'offrir un SOIN client supérieur. Le succès futur dans l'industrie dépendra des capacités existantes des acteurs sur toute la chaîne de valeur, de leur

risque tout au long du cycle de vie de leur police. **Accessibilité** des assureurs s'engagent de manière significative en fonction de leurs préférences, par exemple via des propositions de prévention des risques ou des capacités à offrir un soutien non intrusif en cas de besoin.

volonté d'investir et de leur souhait de s'approprier la relation client », a déclaré John Berry, directeur général de l'Efma.

Méthodologie du rapport

Le World InsurTech Report (WITR) 2021 s'appuie sur les résultats de recherche issus de nombreuses enquêtes, tables rondes et entretiens : tables rondes sur le World InsurTech Report 2021, entretiens auprès de cadres sur le World InsurTech Report 2020-2021, entretiens auprès de cadres concernant l'étude 2020 Global Insurance, étude 2020-2021 Global Insurance Voice of the Customer Survey, enquête client COVID-19 de Capgemini 2021, Capgemini InsurTech Landscape Study 2020-2021, partenariat assurtech 2021 et analyse. Le rapport comprend une analyse de plus de 900 assurtech, aux États-Unis et en Europe, divisés en trois grandes catégories : les transporteurs, les distributeurs et les catalyseurs. L'analyse tire un aperçu du taux de croissance de l'assurtech entre 2020 et 2021 et du financement obtenu pour la période 2020-2021.

A propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial, responsable et multiculturel, regroupant 290 000 personnes dans près de 50 pays. Partenaire stratégique des entreprises pour la transformation de leurs activités en tirant profit de toute la puissance de la technologie, le Groupe est guidé au quotidien par sa raison d'être : libérer les énergies humaines par la technologie pour un avenir inclusif et durable. Fort de plus de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, Capgemini est reconnu par ses clients pour répondre à l'ensemble de leurs besoins, de la stratégie et du design jusqu'au management des opérations, en tirant parti des innovations dans les domaines en perpétuelle évolution du cloud, de la data, de l'Intelligence Artificielle, de la connectivité, des logiciels, de l'ingénierie digitale et des plateformes. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 16 milliards d'euros en 2020. Get The Future You Want* - www.capgemini.com.

**Réalisez le futur que vous voulez*

About Efma

Organisation mondiale à but non lucratif créée en 1971 par des banques et des compagnies d'assurance, l'Efma facilite la mise en réseau entre les décideurs. Il fournit des informations de qualité pour aider les banques et les compagnies d'assurance à prendre les bonnes décisions pour favoriser l'innovation et conduire leur transformation. 120 groupes financiers dans 133 pays sont membres de l'Efma. Basée à Paris. Bureaux à Londres, Bruxelles, Andorre, Milan, Stockholm, Bratislava, Varsovie, Moscou, Istanbul, Beyrouth, Dubaï, Tokyo, Singapour, Sydney et Montréal.

En savoir plus: www.efma.com