

MAI  
2021

CERCLE LAB

By Saroni

CARNET # 10

ÉTUDE

# RADAR ASSURTECH

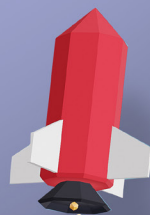


EN PARTENARIAT AVEC **WAVESTONE**

The Positive Way

# Sommaire

P.3	I. INTRODUCTION
P.4	II. MÉTHODOLOGIE
P.4	2.1 UNE MÉTHODOLOGIE STRICTE
P.5	2.2 UN PROCESSUS RIGOREUX POUR APPARAÎTRE SUR LE RADAR
P.7	III. RADAR
P.7	3.1 PRÉSENTATION DES 5 CATÉGORIES
P.7	3.1.1 OFFRES & DISTRIBUTION
P.8	3.1.2 PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE
P.10	3.1.3 CONFORMITÉ
P.11	3.1.4 INTERNATIONAL
P.11	3.1.5 SCALE-UP
P.12	3.2 LE RADAR ASSURTECH WAVESTONE 2021
P.13	IV. TENDANCES ÉMERGENTES
P.13	4.1 DES ASSURTECH DE PLUS EN PLUS SPÉCIALISÉES
P.15	4.2 L'IA AU SERVICE DES CLIENTS ET DES ASSUREURS
P.18	4.3 DES ASSURTECHS FOCALISÉES SUR LE CLIENT
P.21	4.4 LE CONFINEMENT, VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT
P.24	V. SYNTHÈSE
P.26	CONTACTS



# INTRODUCTION

Malgré un contexte d'incertitude fort en 2020, les startups de l'écosystème français ont su tirer profit de cette année particulière. Les levées de fonds ont continué de progresser pour atteindre un niveau record de 5,4 milliards d'euros levés pendant l'année 2020, soit une augmentation de 5,8% par rapport à l'année 2019<sup>1</sup>.

Cette bonne dynamique a notamment profité au secteur des Assurtech qui se sont illustrées par de belles levées de fonds, notamment de la part des scale-up. Luko et Alan ont chacun signé une levée de fonds de 50 millions d'euros en 2020. Alan et Shift Technology ont rejoint le club très fermé des licornes françaises (startups valorisées à plus d'un milliard d'euros) à la suite de levées de fonds de respectivement 185 et 220 millions d'euros en 2021.

Dans un monde où la collaboration avec les startups est une clé permettant aux assureurs d'innover, nous avons renouvelé la publication du radar Assurtech.

Depuis la dernière édition parue en 2018, 55 nouvelles Assurtech ont rejoint le radar, ce qui illustre la belle évolution du marché. Nous avons observé un renforcement notable de la maîtrise des technologies et notamment de l'intelligence artificielle au service de la performance opérationnelle des assureurs.

A travers cette nouvelle édition du radar Assurtech 2021, Wavestone a pour ambition de vous livrer un panorama de l'écosystème actuel et d'identifier les tendances émergentes.

---

<sup>1</sup> Source : Eldorado (<https://eldorado.co/blog/2021/01/03/bilan-annuel-du-financement-2020>)

## II. MÉTHODOLOGIE

### 2.1 UNE MÉTHODOLOGIE STRICTE

L'ambition de ce radar est de vous livrer un panorama des Assurtech Françaises. 4 critères précis ont été définis pour que les startups puissent apparaître sur le radar :

- La startup doit disposer d'un siège social en France
- Elle doit avoir été fondée en 2013 ou plus récemment
- Elle doit employer 50 salariés au maximum
- Elle doit commercialiser une offre propre au secteur de l'assurance ou disposer de clients du secteur de l'assurance

4

Ces critères de sélection nous ont permis de construire le cœur du radar.

Deux catégories supplémentaires ont par ailleurs été créées afin de faire apparaître des startups ne répondant pas à ces critères, afin d'élargir le spectre du radar avec des illustrations de startups ayant atteint un niveau de maturité important ou étant établies à l'étranger.

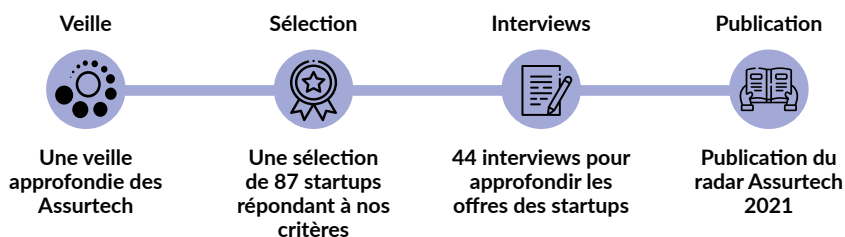
Les startups proposant des services de prévention ou d'accompagnement des clients hors assurance n'ont pas été intégrées au radar.

## 2.2 UN PROCESSUS RIGOUREUX

Afin d'identifier les pépites les plus prometteuses du marché, nous avons établi un processus rigoureux de sélection :

- Une veille en continu pour découvrir les nouvelles Assurtech qui émergent
- Une sélection des startups répondant à nos critères. Un appel à projet a notamment été émis sur la plateforme Forinov afin d'alimenter cette phase de sélection
- La réalisation d'interviews avec les startups sélectionnées afin d'approfondir la découverte de leurs offres et partager notre vision du marché. La moitié des startups du radar ont été interviewées
- L'identification des tendances émergentes et la publication du radar

Illustration :



5

### LA CONSTRUCTION DU RADAR ASSURTECH AVEC FORINOV



Forinov est la première plateforme qui connecte et facilite la collaboration entre l'ensemble des acteurs de l'open innovation : les entreprises (grands groupes comme PME), les startups (jeunes entreprises porteuses de solutions innovantes) et les partenaires de l'innovation (incubateurs, accélérateurs ou encore investisseurs).

Forinov est la solution la plus complète du marché ; elle associe au sein d'une même plateforme :

- 1.** Un réseau social, le «LinkedIn B2B des startups», qui permet à chaque typologie d'acteur de présenter son offre et/ou ses besoins, d'identifier et d'accéder aux bons contacts
- 2.** Une solution pour lancer des appels à projets et centraliser l'étude des candidatures
- 3.** Un CRM pour gérer et centraliser le suivi des relations simplement avec l'ensemble de son réseau

De nombreux radars Wavestone ont été publiés et gérés sur Forinov (E-santé, luxe, Cloud, etc.). L'utilisation de cette plateforme a permis aux équipes Wavestone de gagner du temps dans l'identification, la qualification et les échanges avec les startups. Forinov a été un élément clé permettant d'identifier les pépites de demain, notamment dans le cadre du radar Assurtech. Enfin, Forinov permet de rester connecté à l'écosystème d'innovation suite à la publication d'un radar grâce à la mise à jour des données de l'ensemble des acteurs sur la plateforme.



# III. RADAR

## 3.1 UN DÉCOUPAGE EN 5 TYPOLOGIES D'ASSURTECH

Une classification a été établie afin de découper le radar en 5 catégories selon les offres proposées par les startups et leur situation.

### 3.1.1 OFFRES & DISTRIBUTION

La catégorie Offres & Distribution rassemble les Assurtech focalisées sur la conception d'offres innovantes ou accordant une importance particulière à l'expérience des utilisateurs consommant leurs produits et services. Il s'agit de la catégorie la plus importante en termes de nombre d'acteurs, ce qui reflète l'intérêt fort des startups pour l'exploration des nouveaux besoins utilisateurs.

En tendance de fond, nous observons l'apparition rapide d'offres destinées à couvrir les nouveaux usages des consommateurs comme par exemple les nouvelles mobilités (trottinettes électriques, vélos en libre-service, etc.). Sur le volet distribution, la simplification des modèles de distribution se poursuit avec une percée toujours plus forte de la souscription 100% en ligne et en stand-alone.

Une start-up comme Easyblue illustre bien ces deux dynamiques. Il s'agit d'un assureur 100% digital offrant un parcours de souscription en moins de 5 min à destination des professionnels et proposant à la fois des produits classiques tels que la responsabilité civile mais aussi des produits couvrant de nouvelles attentes clients, comme une protection contre la cybercriminalité.

### 3.1.2 PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

La Performance Opérationnelle est un sujet incontournable pour les Assurtech. Les startups de cette catégorie identifient les processus les plus consommateurs de ressources pour les assureurs et proposent des outils permettant de les optimiser.

Les startups se positionnant sur ce marché disposent généralement d'une connaissance métier forte pour décomposer les processus clé et une maîtrise technologique importante pour concevoir les solutions qu'elles proposent. Parmi les thématiques adressées par les Assurtech de ce domaine, 3 sont particulièrement adoptées par les assureurs.

- **Conseiller augmenté** : cette catégorie englobe les solutions d'automatisation qui permettent de supprimer une partie des tâches répétitives et chronophages des processus de gestion des dossiers d'assurance, comme par exemple l'analyse et l'extraction des informations des documents. Elle intègre également les outils d'aide aux conseillers leur permettant de se focaliser sur des activités à plus forte valeur ajoutée telles que l'accompagnement du client et la vente.

A titre d'illustration, la solution de Zelros permet aux conseillers :

- D'organiser leur journée et de prioriser leurs actions
- D'anticiper les attentes des clients et booster les ventes
- D'analyser les éléments clé de chaque conversation vocale avec un client
- D'extraire les informations contenues dans les documents pour automatiser les processus et prévenir les fraudes





- **Expertise et sinistre** : cette catégorie regroupe les Assurtech qui aident les assureurs à être plus rapides et plus performants lors de la réalisation des expertises afin de maîtriser leurs coûts et indemniser les clients dans des délais plus courts.

La solution proposée par Predilex permet par exemple de réaliser une estimation du coût d'un sinistre corporel à partir d'une déclaration réalisée en moins de 5 minutes sur leur plateforme, grâce à une solution d'intelligence artificielle.

## Predilex

- **Risques et pricing** : les solutions de risques et pricing aident les assureurs à être plus performants et plus précis lors de la modélisation des risques. Ils peuvent ainsi proposer des tarifs plus adaptés à leurs clients.

C'est l'ambition que se donne Descartes Underwriting qui utilise les images de satellites et d'IoT pour modéliser les risques naturels. Ils proposent une assurance paramétrique qui déclenche des remboursements automatiques lors de l'atteinte des seuils prédéfinis.

## DESCARTES

### 3.1.3 CONFORMITÉ

Les Assurtech de la catégorie Conformité proposent des services innovants aux assureurs avec pour objectif la réponse aux nombreuses exigences réglementaires que ces derniers doivent respecter. Face à la multiplication des réglementations et à l'augmentation du risque d'amendes et de sanctions (notamment par l'ACPR), les Regtech du secteur de l'assurance continuent d'étendre leur activité.

Dans cette nouvelle édition du Radar, une tendance se confirme : le développement des services autour de la surveillance et de la détection des anomalies, en particulier en matière de lutte contre la fraude et le blanchiment. Les récents progrès dans les techniques d'intelligence artificielle ont permis d'accroître la fiabilité de ces outils de détection et donc l'atteinte d'un ROI intéressant pour les assureurs.

10

Pour illustrer ce dernier point, prenons l'exemple de la startup DigitalentLab qui propose une plateforme d'IA pour la détection des cas de fraude et l'automatisation de leur traitement. Concrètement, les algorithmes de la plateforme ciblent les schémas suspects à la souscription (fausses déclarations de souscription) et à la déclaration d'un sinistre (fausses déclaration ou amplification d'un sinistre).



### 3.1.4 INTERNATIONAL

A titre d'illustration, certaines startups proposant des offres intéressantes à l'étranger apparaissent dans la catégorie International du radar. Cette catégorie n'a pas vocation à être exhaustive, elle a pour objectif de mettre en avant certaines startups à fort potentiel hors de l'écosystème Français. Cette catégorie du panorama est dédiée aux startups dont le siège social n'est pas basé en France.

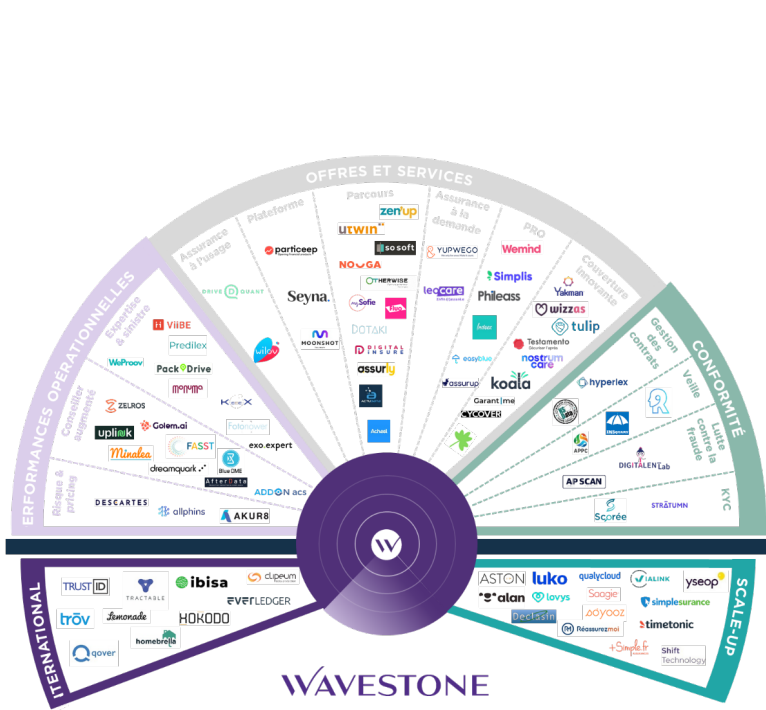
### 3.1.5 SCALE-UP

Depuis leur création, certaines startups ont atteint un niveau de maturité important, et ne correspondent plus à nos critères méthodologiques. La seconde catégorie annexe Scale-Up a donc été créée afin de référencer les startups qui emploient plus de 50 salariés ou qui ont été créées avant 2013. Cette catégorie regroupe de nombreux acteurs incontournables du marché comme Alan.



## 3.2 LE RADAR ASSURTECH WAVESTONE 2021

12



# IV. TENDANCES ÉMERGENTES

A travers une analyse fine du marché des Assurtech, nous avons identifié 4 tendances fortes qui émergent.

## 4.1 DES ASSURTECH DE PLUS EN PLUS SPÉCIALISÉES

Cette nouvelle édition du Radar Assurtech Wavestone met en lumière une tendance des startups à se spécialiser selon deux axes : la chaîne de valeur et le segment de marché.

- **Spécialisation sur la chaîne de valeur**

Nous observons tout d'abord que les Assurtechs se concentrent de plus en plus sur un maillon précis de la chaîne de valeur assurantielle, comme par exemple le traitement des sinistres, le courtage ou encore le pricing. Cette spécialisation a notamment été rendue possible par la forte APIisation qu'a connu le secteur ces 5 dernières années, porté d'une part par la nécessaire modernisation des actifs IT pour mieux servir les clients sur les canaux digitaux mais également par la prise de conscience du secteur que l'Open Insurance était un excellent vecteur d'innovation et permettait à chaque acteur de se concentrer davantage sur son « cœur de métier ».

La start-up Akur8 s'inscrit pleinement dans cette tendance en proposant une solution d'Intelligence Artificielle visant à aider les actuaires à établir leurs modèles de pricing le plus finement possible.



- **Spécialisation sur le segment de marché**

Sur le marché européen mature, la stratégie de nombreuses Assurtech consiste à concentrer leurs efforts sur un type de produit (parfois de niche) et/ou un segment de marché restreint afin de le disrupter, gagner en notoriété et in fine se développer. Cette spécialisation permet à la start-up d'établir une structure de coût soutenable et de différencier sa proposition de valeur vis-à-vis de potentiels concurrents sur un marché souvent saturé. Tout l'enjeu pour les start-ups ayant fait leurs preuves sur un segment ou un type d'assurance restreint consiste ensuite à conquérir de nouvelles lignes produit et de nouveaux segments de marché en capitalisant sur les premiers succès.

La start-up Simplis illustre cette tendance. Elle adresse le marché des indépendants et des auto-entrepreneurs en proposant, via un process de souscription simplifié en quelques clics, des produits d'assurance Responsabilité Civile et Garantie Décennale et projette d'élargir ses offres dans les prochains mois.



## 4.2 L'IA AU SERVICE DES CLIENTS ET DES ASSUREURS

La transformation numérique et l'exploitation des nouvelles technologies figurent parmi les plus grands défis auxquels les entreprises sont actuellement confrontées, quel que soit leur secteur d'activité.

Le secteur de l'Assurance n'y déroge pas étant donné que cette révolution permet une bien meilleure connaissance des risques et rend possible une personnalisation des offres, en fonction notamment des données comportementales des assurés. Les Assurtech s'illustrent à travers une adoption rapide des nouveaux standards technologiques du marché pour les mettre à disposition du secteur de l'assurance.

- **Accroître sa performance opérationnelle**

Les outils d'IA permettent aux assureurs d'être plus performants pour modéliser les risques et évaluer les sinistres. De nombreuses tâches peuvent être automatisées afin de dégager du temps au conseiller pour se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée comme la gestion de la relation client. En termes de gestion des sinistres, par exemple, l'IA peut permettre de gagner du temps sur le traitement des dossiers, ou d'être plus précis dans l'évaluation de l'indemnisation.

A titre d'exemple, la start-up *exo.expert* a capitalisé sur l'essor des nouvelles technologies. Elle réalise des expertises à distance en survolant des parcelles agricoles à l'aide de drones. Les utilisateurs de cette solution obtiennent des expertises rapidement, à moindre coût, dans des zones qui peuvent être difficiles d'accès.

**exo.expert**

- **Capitaliser sur l'instantanéité**

La maîtrise poussée du digital de la part des acteurs comme les GAFA a imposé de nouveaux standards d'instantanéité sur les parcours clients. Il est par exemple possible d'ouvrir un compte bancaire en moins de 5 minutes, d'effectuer une simulation de crédit immobilier instantanément, ou de recevoir des articles le jour même de leur commande en ligne. Ces nouveaux standards de parcours en temps réel sont également devenus des attentes sur le marché de l'assurance.

Rendue possible par la maîtrise technologique, l'automatisation des actes de gestion permet aujourd'hui de proposer aux consommateurs des parcours totalement en selfcare, tels que la souscription, la déclaration de sinistre ou le remboursement. Les Assurtechs tentent de généraliser la mise à disposition de parcours en temps réel, notamment à travers les assistants virtuels qui sont disponibles en continu. Ces derniers sont en mesure de fournir des réponses personnalisées à leurs besoins, sans délais et à tout moment.

C'est le cas de la startup Pack'N'Drive, qui propose une solution de déclaration de sinistres automobiles au travers d'un assistant virtuel.





- **Mieux connaître ses clients**

Grâce aux nombreux objets connectés utilisés par les consommateurs, une grande quantité de données est aujourd'hui disponible comme par exemple, le comportement de conduite ou les habitudes de déplacement. L'enjeu pour les assureurs est de capter ces données et de les valoriser afin de mieux connaître ses clients.

La maîtrise de ces données peut permettre aux assureurs d'anticiper les besoins des utilisateurs (besoin de couverture si le client est à l'international par exemple), de personnaliser les offres (adaptation de l'offre d'assurance auto au comportement de conduite par exemple) ou de sensibiliser le client (réaliser des actions de prévoyance par exemple).

Dans un contexte de forte concurrence, cette personnalisation de la relation est un moyen permettant de renforcer le lien avec le client et de fidéliser.



DriveQuant utilise les données issues des smartphones pour permettre aux assureurs d'analyser les données de conduite de leurs clients pour une meilleure compréhension du risque routier.

## 4.3 DES ASSURTECHS FOCALISÉES SUR LE CLIENT

Les assurés bénéficient de l'arrivée des Assurtech sur le marché. Ils accèdent à une plus grande étendue d'offres et peuvent dorénavant choisir des couvertures plus adaptées à leurs besoins, voire même personnalisées et modulables. Ils jouissent aussi des innovations des start-ups qui enrichissent des parcours clients devenant plus simples et plus rapides.

Quatre grandes tendances décrites dans ce chapitre montrent en quoi les Assurtech, de part une vision orientée client, sont une opportunité pour les assurés. Ces tendances se reflètent dans l'ensemble des catégories du radar. En effet, les Assurtech peuvent être les vitrines de la mutation du monde assurantiel en proposant directement aux clients une nouvelle expérience de l'assurance. Mais elles peuvent aussi être les acteurs invisibles de la transformation, en mettant à disposition des assureurs des nouveaux outils pour augmenter la satisfaction de leurs assurés.

18

- **La capacité des Assurtech à cibler des nouveaux besoins**

Le radar 2021 met en lumière la capacité des Assurtech à se différencier de leurs concurrents en proposant des couvertures sur des risques peu ou pas couverts par les acteurs établis. Grâce à leur time-to-market réduit, les Assurtech sont en mesure de mettre sur le marché des offres rapidement suite à l'émergence d'un nouveau besoin.

A titre d'exemples, parmi les nouveaux besoins couverts, nous pouvons citer l'assurance des loueurs de vélo (Tulip) et l'assurance des micro-mobilités (Cylantro).



l'assurance des micro-mobilités



- **Les nouveaux usages clients ciblés par les Assurtech**

Les modes de consommation et les exigences des clients évoluent vers plus de personnalisation et plus d'autonomie. En assurance, les start-ups ont su faire de ces exigences des opportunités pour s'implanter sur le marché.

Certaines Assurtech cherchent à répondre à la demande de personnalisation des clients en leur permettant de moduler leur offre en fonction de leur besoin. Nous avons notamment vu l'émergence des offres d'assurance à la demande au cours des dernières années pour répondre à ces besoins. Les Assurtech de cette catégorie donnent au consommateur l'autonomie de choisir ce sur quoi il va être assuré et quand. Les clients souscrivent ainsi à une couverture au plus proche de leur risque.

Par exemple, la start-up Leocare propose une offre d'assurance à la demande permettant de moduler son assurance auto et habitation facilement et instantanément (ajout d'un conducteur secondaire, période d'hivernage, adaptation de la valeur des biens assurés, etc.).



A travers la digitalisation des parcours et des points de contact entre l'assuré et son assureur, les Assurtech favorisent l'autonomie des consommateurs. L'entrée en relation est facilitée avec la mise en place de plateformes de souscription en ligne (comme par exemple Fluo ou Zen-up) qui diminuent les démarches administratives des futurs clients et qui réduisent le temps de souscription.



- Les Assurtech cherchent à rendre plus transparentes les activités assurantielles

Certaines Assurtech ont fait du besoin de transparence et de lisibilité des contrats assurantiels leur cœur de métier. En effet, partant du constat qu'il peut être difficile de bien comprendre son niveau de couverture, l'Assurtech MySofie accompagne le consommateur dans la compréhension de son contrat d'assurance. La startup propose une analyse quotidienne des garanties incluses dans la protection santé de ses clients.



En parallèle, sans en faire leur activité principale, des Assurtech font de la transparence un de leurs engagements vis-à-vis de leurs clients. Alan a ainsi rendu publics et accessibles sur son blog en 2018 une partie de ses chiffres clefs (grilles de salaire, ratio sinistres sur primes, ratio solvabilité, etc.). De même, Luko, certifié B Corp, a rendu transparent son modèle de rétribution (tout en mettant en place un système de « giveback » afin qu'une partie de ses profits soit reversée à des associations).

- **Repenser et compléter les offres classiques d'assurance**

Nous observons également que certaines Assurtech tentent d'enrichir les offres proposées par les assureurs traditionnels, notamment en termes de couverture.

En termes d'offre, nous pouvons notamment citer Nostrum Care dont l'activité est de rembourser des produits non couverts par des contrats classiques. Ils proposent par exemple des remboursements de pilule du lendemain, de protection hygiénique ou encore de e-réputation.



## 4.4 LE CONFINEMENT, VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT

L'année 2020 a été une année difficile à aborder pour les startups. Cependant, pour certaines d'entre elles, le confinement a été un vecteur de développement leur permettant de diffuser leurs produits et services. Nous avons pu relever 4 tendances qui ont soutenu le développement des offres des Assurtech.

### ● Les clients veulent que leur facture baisse

Les confinements ont eu un impact très fort sur le trafic automobile. La baisse du trafic automobile en France a été estimée à -75% durant le premier confinement et -22% durant le second confinement<sup>2</sup>. Cette baisse de l'utilisation des véhicules s'est également accompagnée par une baisse de la sinistralité, qui a atteint -55% entre le 16 mars et le 3 avril 2020<sup>3</sup>. Cette modification des habitudes a poussé de nombreux consommateurs à se questionner sur leur modèle d'assurance où la prime payée en début d'année ne dépend pas de l'utilisation effective de leur véhicule.

De nombreux utilisateurs se sont alors tournés vers les offres d'assurance auto à l'usage (Pay When You Drive) à l'image de celle proposée par Wilov. L'année a été particulièrement fertile pour cette startup qui a déclaré croître à un rythme de +10% par mois, et dépasser les 4 millions de trajets assurés<sup>4</sup>.



<sup>2</sup> Source : Cerema (<https://www.cerema.fr/fr/actualites/reconfinement-plateforme-ligne-suivre-evolution-du-traffic>)

<sup>3</sup> Source : Fédération Française des Sociétés d'Expertise (<https://www.argusdelassurance.com/assurance-dommages/coronavirus-la-visio-a-la-rescousse-des-experts-d-assurance.163246>)

<sup>4</sup> Source : Assurland ([https://www.assurland.com/assurance-blog/assurance-auto-actualite/pierre-stanislas-pdg-de-wilov-revient-sur-le-succes-du-pay-when-you-drive\\_137872.html](https://www.assurland.com/assurance-blog/assurance-auto-actualite/pierre-stanislas-pdg-de-wilov-revient-sur-le-succes-du-pay-when-you-drive_137872.html))

- **Les outils de travail à distance plébiscités**

Le premier confinement a imposé des restrictions des déplacement particulièrement strictes pour l'ensemble des professions. A partir du 16 mars, les déplacements des experts ont été interdits et toutes les expertises ont été basculées à distance.

Ce nouveau mode de fonctionnement a notamment été possible grâce à l'utilisation d'outils d'expertise à distance, à l'image de celui proposé par WeProov. Cette startup proposait déjà une solution permettant de réaliser des expertises à distance, en identifiant et en chiffrant automatiquement les dommages d'un véhicule à partir d'une photo prise par un utilisateur. La startup a su s'adapter rapidement à la situation et a lancé WeProov Go durant le premier confinement, une offre visant à généraliser l'utilisation de sa solution auprès des professionnels de l'automobile, de l'assurance et du courtage. 2020 a été une année porteuse pour la startup qui revendique 5 000 rapports générés et 15 000 véhicules en parc depuis son lancement.



- **Les assurances voyage et annulation généralisées**

Les projets de voyage des consommateurs ont été fortement impactés par les restrictions sanitaires de 2020. De nombreux consommateurs ont dû annuler, modifier ou reporter leurs voyages en raison de la fermeture des frontières et de l'annulation de nombreux vols. L'OMT estime que la baisse des voyages internationaux s'élève à -74% par rapport à l'année 2019. Selon les conditions de réservation, les consommateurs n'ont pas tous pu être remboursés. Les assurances annulation qui étaient déjà disponibles ont continué de se développer.

Ce besoin est notamment adressé par Koala qui propose aux clients qui ont souscrit à leur offre d'annuler leur voyage jusqu'à 4 jours avant leur départ et d'être remboursé à hauteur de 70% du montant total, sans aucun justificatif.



- **Les professionnels et indépendants à la recherche de couverture**

L'activité des professionnels et des indépendants a été fortement marquée par la crise sanitaire en 2020, comme l'illustre le recul du PIB de -8,3% par rapport à 2019. Cette baisse de l'activité a imposé aux professionnels de s'adapter et de se tourner vers les aides gouvernementales afin de garantir leurs revenus.

Cette période a également poussé de nombreux professionnels et indépendants à se tourner vers une couverture à l'image de celle proposée par WeMind afin d'anticiper ce type d'événement. La startup a mis en place un fond de solidarité de 200 000€ à destination des indépendants et les a accompagnés durant cette période afin de leur indiquer les mesures auxquels ils ont eu accès.



## V. SYNTHÈSE

Les Assurtech ont atteint un niveau de maturité important comme l'illustrent les solides levées de fonds notamment d'Alan et de Shift Technology 2021. Cette maturité s'illustre également par l'apparition d'Assurtech sur des domaines d'activités de plus en plus larges (avec la couverture notamment des micro-mobilités ou de l'e-reputation). Pour parvenir à se développer, la stratégie de la majorité des startups est de se focaliser sur des activités bien précises. En effet, rares sont celles qui proposent des offres aussi larges que les assureurs traditionnels.

La stratégie de développement des startups repose notamment sur le partenariat avec des porteurs de risque. En effet, à date seules 2 Assurtech disposent de l'agrément de l'ACPR (Alan et Seyna), tandis que 2 autres dossiers ont récemment été déposés par Assurly et Acheel afin d'obtenir le leur.

24

Le niveau de maturité important des Assurtech est une bonne nouvelle pour les assureurs cherchant à collaborer avec les startups, d'autant plus que plus de la moitié des startups du radar proposent des offres qui leur sont destinées. Pour les assureurs, beaucoup d'offres sont disponibles, les offres des Assurtech sont précises et leur intégration devient de plus en plus facile notamment grâce à l'APIsation et la plateformes des offres.

Les acteurs qui utilisent les plateformes d'Insurance-As-A-Service à l'image de Seyna ou de Moonshot Insurance sont en mesure co-construire des produits produits d'assurance et les mettre sur le marché très rapidement.

The logo for Seyna, featuring the word "Seyna." in a bold, black, sans-serif font.The logo for Moonshot Insurance, featuring a stylized "M" icon in blue and purple above the text "MOONSHOT" in a bold, black, sans-serif font, with "Insurance" in a smaller font below it.





# CONTACTS



## A PROPOS DU CERCLE LAB

Le Cercle LAB est un réseau d'échanges destiné à tous les enthousiastes et assoiffés de connaissances qui désirent faire avancer les choses dans le secteur de l'assurance. Notre passion : trouver de nouvelles idées, les nouvelles influences et les anticiper.

La curiosité n'est pas un vilain défaut, bien au contraire. C'est un talent, une force, qui permet de repérer ce qui est nouveau et intelligent. D'inventer demain, d'anticiper, et d'avoir une longueur d'avance. Le Cercle LAB est donc né de la vocation de rassembler tous les curieux et professionnels de l'assurance pour réfléchir ensemble aux problématiques du secteur dans un esprit de convivialité.

Réunir autour de la table des collaborateurs de sociétés d'assurance, institutions de prévoyance, mutuelles, intermédiaires, sociétés d'assistance et autres, au-delà des intérêts communs et des rivalités concurrentielles, pour permettre d'imaginer, ensemble, les évolutions de la profession.

---

## CONTACT

### SÉBASTIEN JAKOBOWSKI

Fondateur de Seroni  
sjakobowski@seroni.fr | 06.62.45.01.31

### FLORIAN DELAMBILY

Rédacteur en chef de News Assurances Pro  
fdelambily@seroni.fr | 06.15.43.30.89



## A PROPOS DE WAVESTONE

Dans un monde où savoir se transformer est la clé du succès, Wavestone s'est donné pour mission d'éclairer et guider les grandes entreprises et organisations dans leurs transformations les plus critiques avec l'ambition de les rendre positives pour toutes les parties prenantes. C'est ce que nous appelons « The Positive Way ». Wavestone rassemble plus de 3 000 collaborateurs dans 8 pays. Il figure parmi les leaders indépendants du conseil en Europe. Wavestone est coté sur Euronext à Paris et labellisé Great Place To Work®.

---

## CONTACT

### PATRICK DURAND

Senior Manager

patrick.durand@wavestone.com



Malgré un contexte d'incertitude fort en 2020, les startups de l'écosystème français ont su tirer profit de cette année particulière. Les levées de fonds ont continué de progresser pour atteindre un niveau record de 5,4 milliards d'euros levés pendant l'année 2020, soit une augmentation de 5,8% par rapport à l'année 2019<sup>1</sup>.

Cette bonne dynamique a notamment profité au secteur des Assurtech qui se sont illustrées par de belles levées de fonds, notamment de la part des scale-up. Luko et Alan ont chacun signé une levée de fonds de 50 millions d'euros en 2020. Alan et Shift Technology ont rejoint le club très fermé des licornes françaises (startups valorisées à plus d'un milliard d'euros) à la suite de levées de fonds de respectivement 185 et 220 millions d'euros en 2021.

Dans un monde où la collaboration avec les startups est une clé permettant aux assureurs d'innover, nous avons renouvelé la publication du radar Assurtech.

EN PARTENARIAT AVEC



REJOIGNEZ-NOUS SUR :



LINKEDIN  
Cercle LAB



TWITTER  
@CercleLAB

---

CERCLE LAB  
11 PASSAGE SAINT-PIERRE AMELOT, 75011 PARIS  
[www.cerclelab.com](http://www.cerclelab.com)