



Radar Assurtechs

2024

WAVESTONE

Wavestone

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



Business &
technologie

32 bureaux
dans 17 pays



CA
943,8 M€

+5500
collaborateurs



+450
Consultant.e.s
Financial
Services

Agenda

CHAPITRE 1

Périmètre et
méthodologie

CHAPITRE 2

Chiffres clés et
radar

CHAPITRE 3

Tendances
Assurtechs

CHAPITRE 4

Comparaison des radars
2023 VS 2024

CHAPITRE 5

Coups de cœur
Wavestone 2024

CHAPITRE 6

Incubateurs
Assurtechs

2024

Cette nouvelle édition du radar des assurtechs présente un écosystème dynamique et riche avec 158 start-ups et analyse les grandes tendances du marché ainsi que les pratiques innovantes des acteurs du secteur



0

1

Périmètre et Méthodologie



Objectifs et bénéfices de l'étude



VEILLE DE MARCHÉ

- / Comprendre le **développement** des assurtechs et les **nouvelles propositions de valeur** en 2024
- / Suivre **l'évolution des propositions de valeur et stratégies des assurtechs** identifiées dans le radar 2023
- / Analyser les **activités** et les **domaines de compétences phares**



IDENTIFICATION DES PARTENARIATS ET DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

- / Identifier et étudier les **tendances dominantes** et les **évolutions** du secteur de l'Assurance
- / Comprendre les **pratiques technologiques innovantes** et **nouvelles propositions de valeur** pouvant être adoptées par les assureurs traditionnels
- / Analyser les **synergies potentielles** entre assurtechs et assureurs traditionnels



INNOVATION MÉTIER, TECHNOLOGIQUE ET COMPÉTITIVITÉ

- / Évaluer les **technologies** mises en place pour **améliorer la compétitivité** des *business models* des assurtechs
- / Identifier les **technologies à fort potentiel** sur le marché en 2024
- / Mettre en avant les assurtechs bénéficiant d'un **avantage en termes d'innovation et/ou de compétitivité**

Périmètre de l'étude

CRITÈRES DE SÉLECTION



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** et **comparateur** d'assurance
- / Prestataire de **services technologiques et administratifs**

TYPES DE START-UP

- **En croissance** : entreprise qui n'a pas encore atteint le statut de scale-up, mais qui connaît une accélération 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 en raison de son développement et de sa proposition de valeur
- **Scale-up** : entreprise viable, ayant dépassé le stade de start-up et concentrée sur l'expansion rapide de son activité



02

Chiffres clés et radar



Chiffre clés de notre étude

158

assurtechs dans ce radar
dont 50 identifiées en 2024

134

assurtechs françaises

17%

des assurtechs du radar
2024 sont des scale-up

10%

des assurtechs de ce radar
ont levé des fonds en 2024

385 M€

de fonds levés en 2024 par les
assurtechs françaises du radar

64%

des assurtechs opèrent en BtoB
et/ou BtoBtoC

6 tendances

À RETENIR

3 TENDANCES ÉMERGENTES EN 2024



ASSÈCHEMENT DES LEVÉES DE FONDS

Le marché mondial Assurtechs reste tendu en raison du contexte macroéconomique qui peine à s'améliorer. En France, une embellie semble possible avec les levées de fonds prometteuses d'Alan, Akur8 et Neat réalisées au Q4 2024.



DÉVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE ET DU PER

Le taux d'épargne des Français a particulièrement augmenté ces dernières années, ce qui a poussé les assurtechs à se positionner sur des produits d'assurance-vie et PER, avec des propositions axées sur des dimensions RSE ou misant sur la transparence des contrats.



MONTÉE EN PUISSANCE SUR LA MOBILITÉ DOUCE

À la croisée des chemins entre obligations réglementaires, attentes sociétales et impératifs économiques, l'assurance des mobilités douces est un marché porteur dans lequel on retrouve de nombreuses assurtechs avec des approches & offres innovantes.

3 TENDANCES HISTORIQUES EN ACCÉLÉRATION



L'EXPÉRIENCE CLIENT HYPER-PERSONNALISÉE

Les assurtechs ont adopté plus rapidement que les assureurs traditionnels les technologies émergentes du marché comme l'IA, ce qui leur permet aujourd'hui d'accélérer sur les sujets de fluidification, d'optimisation et de simplification de l'expérience client.



COLLABORATION RENFORCÉE AVEC LES ASSUREURS

Les assurtechs accélèrent leur intégration avec les assureurs traditionnels, en tant que prestataires de services technologiques ou administratifs. La tendance n'est pas à la confrontation mais au partenariat.



ACCÉLÉRATION DES MODÈLES B2B2C

Les assurtechs se développent avec des approches B2B2C dans lesquelles elles s'intègrent directement dans les parcours client des entreprises, afin d'optimiser l'expérience client et répondre aux nouveaux besoins assurantiels des consommateurs.

Typologie des assurtechs étudiées

4 familles et 16 segments assurantiels pour classer les assurtechs de notre étude



Assurance de personnes

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

14%



Assurance de biens

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

20%



Assurance spécialisée

- / Assurance cyber-risques
- / Assurance voyage et annulation
- / Assurance animaux de compagnie
- / Assurance mobilité douce

9%



Prestataire de services et assurance généraliste

- / Assurance généraliste
- / Comparateur d'assurance
- / Prestataire de services technologiques¹
- / Prestataire de services administratifs²

57%

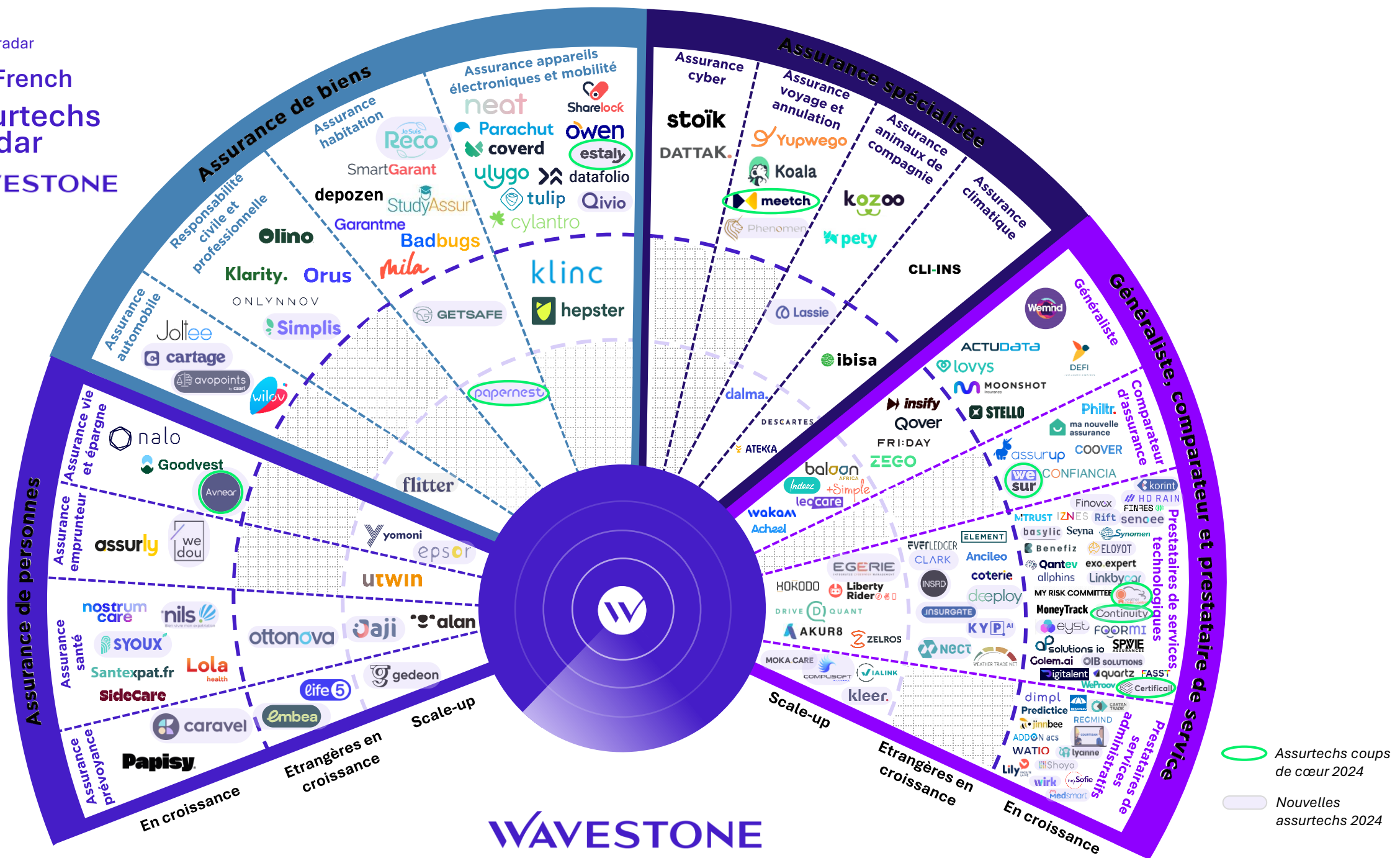
Parmi les assurtechs étudiées dans notre radar, 57% sont des courtiers d'assurances

¹ Prestataire de services technologiques : assurtechs proposant des services liés à la technologie

² Prestataire de services administratifs : assurtechs proposant des services liés à la gestion administrative et/ou organisationnelle

The 2024 French Assurtechs radar

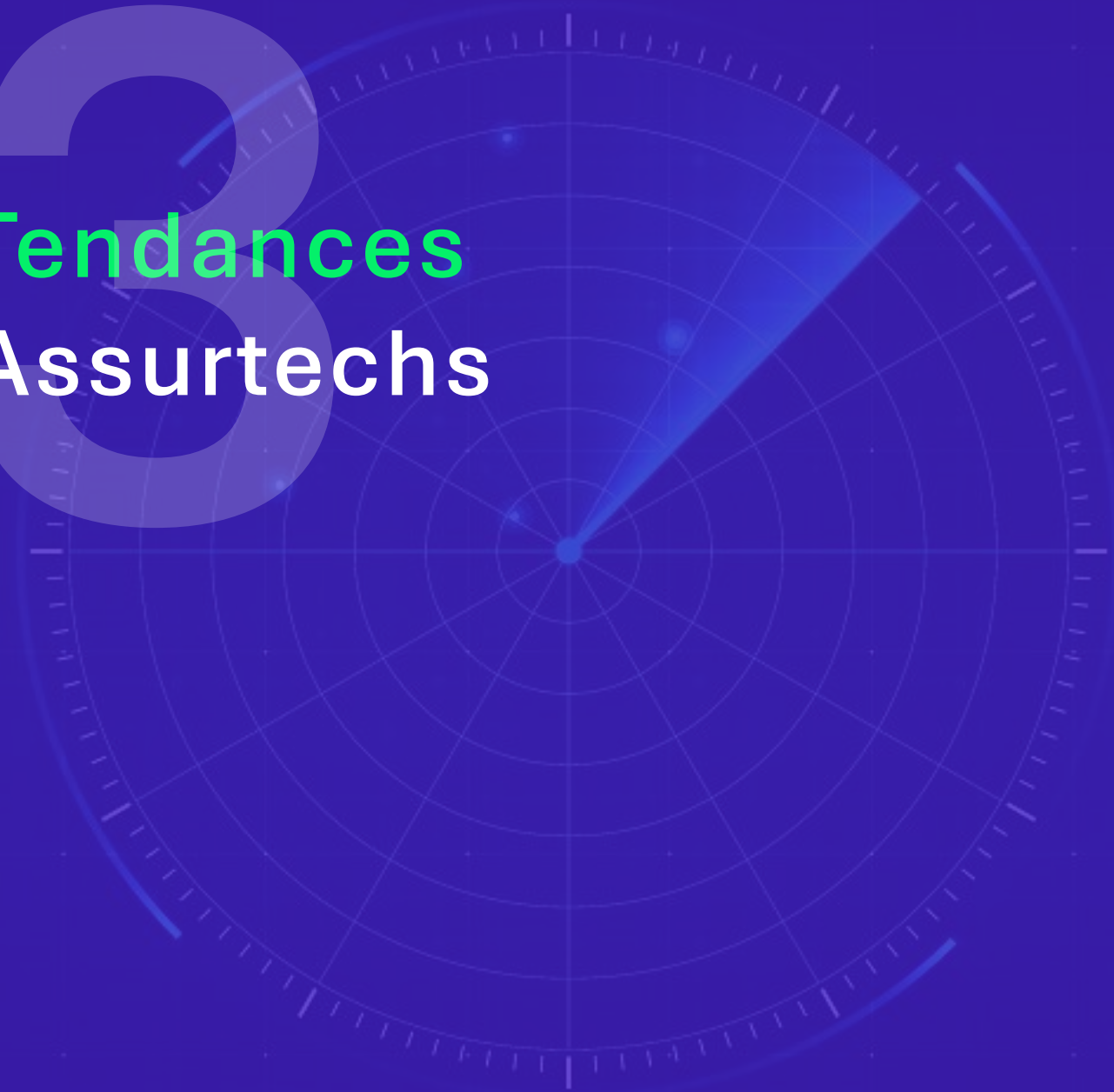
By WAVESTONE





03

Tendances Assurtechs



1. Le secteur des assurtechs connaît un assèchement des levées de fonds après l'emballement post-Covid



Levées de fonds au S1 2024 dans le Monde

\$2,2Mds

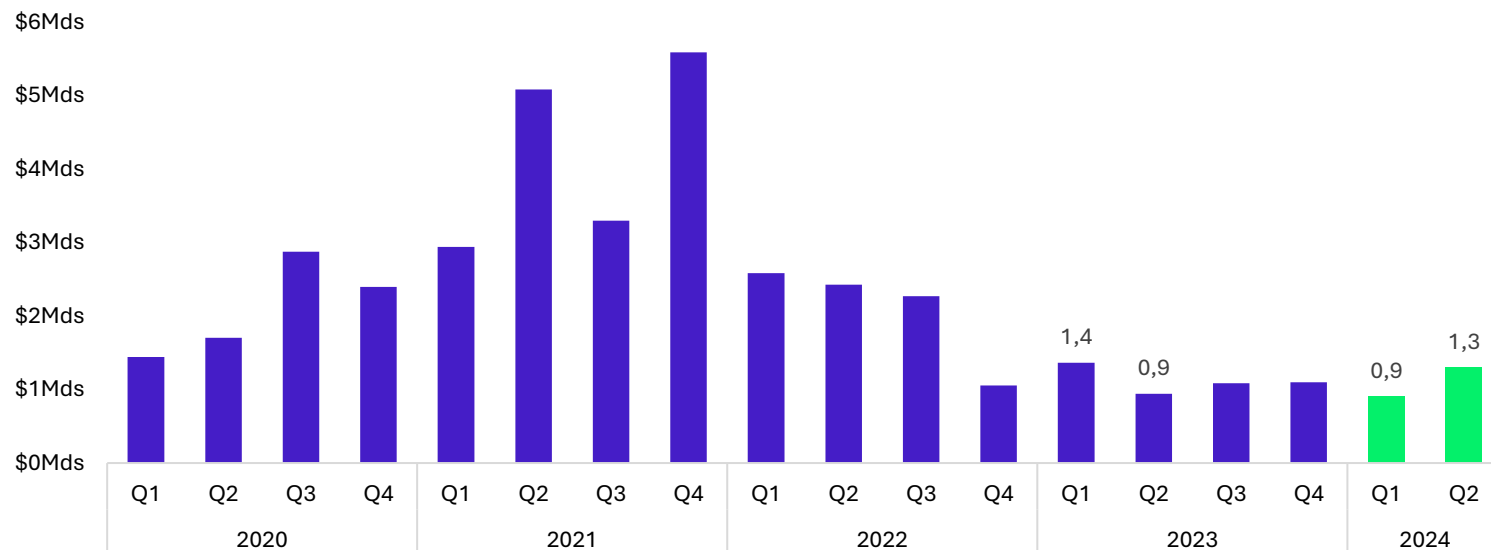
Stable vs. S1 2023 (\$2,3Mds)



Nombre de deals au S1 2024 dans le Monde

~200

Contre ~230 deals assurtechs au S1 2023



Le **niveau des levées de fonds dans le Monde est au plus bas depuis 4 ans**, avec \$2,2Mds levés au S1 2024 contre \$8,0Mds au S1 2021 (-73%), niveau le plus haut atteint post Covid



Pourquoi cette tendance?

- / Cette tendance s'explique par le **contexte macro-économique plus tendu** (forte hausse de l'inflation, guerre en Ukraine) qui a entraîné une **hausse des taux d'intérêts** et donc une **diminution de la capacité à financer les projets risqués proposés par les assurtechs**
- / Les investisseurs cherchent des start-ups matures qui démontrent que leur *business model* est **viable** et peut **dégager des profits**



Une embellie en perspective en France?

- / En France, plusieurs levées de fonds importantes sont à souligner depuis septembre 2024 :

alan
173m€

Scale-up spécialisée dans la **mutuelle santé entreprise et prévoyance** en très forte croissance [Sept. 2024]



AKUR8
108m€

Plateforme de tarification basée sur l'**IA** à destination des assureurs pour leurs produits d'assurance non-vie [Sept. 2024]

neat
50m€

Néo-courtier spécialisé dans l'**assurance de biens** (ex. high-tech, mobilité douce, annulation voyage) **embarquée** en marque blanche chez ses clients [Sept. 2024]

2. Assurance vie & PER : une opportunité forte de marché tirée par le positionnement disruptif des assurtechs

Incertitude et épargne

Le taux d'épargne des Français a particulièrement augmenté ces dernières années, notamment en raison de la pandémie de Covid-19, la hausse de l'inflation et la difficulté à investir dans l'immobilier. Selon les récentes prévisions, ce taux ne devrait pas diminuer prochainement, notamment avec l'instabilité politique des derniers mois



En 2024, les placements jugés « intéressants » par les français sont :

Source : CECOP



Taux d'épargne des ménages français (2023)

17,9%

du revenu disponible brut (Source : INSEE)

Flux d'épargne en France (2023)

315 Md€

Contre 235 Mds€ en moyenne sur 2012-2023 (Source : BforBank)

Positionnement des assurtechs

Les assurtechs axent leurs offres sur deux leviers stratégiques principaux répondant notamment aux attentes des jeunes actifs

Des offres avec des dimensions RSE

Garantir à la fois des rendements financiers importants tout en participant à la transition écologique



caravel



Goodvest

Papisy

Avnear

epsor



gedeon



nalo



yomoni

Des conseils et des offres plus transparentes

Proposer des offres transparentes et des conseils pour optimiser les rendements financiers et rassurer l'assuré

3. L'assurance mobilité douce, marché de niche déserté des assureurs, porteur pour l'écosystème Assurtech



72%

des 18-34 ans adoptent de plus en plus des modes de mobilité « douce » en utilisant les transports publics (contre 55% toutes tranches d'âges confondues) et 50% utilisant des vélos standards (contre 39 %) - Source : IPSOS

Le marché du vélo explose en Europe et matérialise un réel phénomène de société : en 2021, on a acheté en France plus de vélos que de voitures neuves. Le vélo **est LE moyen de déplacement le plus vendu en France** (42% des ventes en 2021¹) car il répond parfaitement à la mobilité urbaine et à la hausse du prix des carburants.

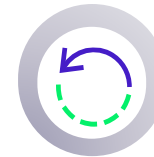
► **Hausse globale de 75% du trafic vélo entre 2013 et 2022¹** → Augmentation du nombre d'accidents, blessés, décès, vols, dégradations...

À la croisée des chemins entre obligations réglementaires (*loi d'orientation des mobilités (LOM), décret assurance obligatoire EDPM*), attentes sociétales et impératifs économiques, l'assurance des mobilités douces est un **marché de plus en plus porteur pour l'assurance** dans lequel on retrouve peu d'acteurs traditionnels mais de nombreuses assurtechs avec des approches et offres innovantes.



Hyperpersonnalisation & Expérience Client

- / Des Solutions intégrant l'IA
- / OCR
- / Outils de tracking
- / Technologie "event sourcing"



Offre modulaire

- / Produits 100% digitaux
- / Offres Pay-As-Service / Pay-As-You-Move
- / Offre 0 franchise
- / Assurance modulable



Emergence d'offres B2B

- / Facilité d'intégration
- / Assurance embarquée
- / Pas de frais d'installation
- / Rachat en cas de sinistre



22 M de cyclistes
3 M de vélos vendus / an
90 % des vélos non couverts
en France

4. L'amélioration de l'expérience client : une accélération et une généralisation chez les assurtechs permise par l'usage de nouvelles technologies



Expérience client : L'enjeu reste clé pour les assurtechs

- / Depuis toujours, les assurtechs utilisent des technologies, non pas pour proposer des produits d'assurance disruptifs mais pour proposer une **expérience client différenciante des assureurs traditionnels**
- / En raison de leur forte appétence pour la technologie, **les assurtechs ont adopté plus rapidement les technologies émergentes du marché**, comme l'IA, ce qui leur a permis d'accélérer sur les sujets d'expérience client
- / Ces entreprises modernisent le secteur de l'assurance, avec un enjeu de **fluidification, d'optimisation et de simplification de l'expérience client**

Part d'assurtechs B2C
sur le radar 2024

36%

Part spécialisées sur
l'expérience client

18%

Les nouvelles technologies permettent aux assurtechs d'accélérer la transformation de l'expérience client

+6pts vs.2023 des assurtechs du radar 2024 utilisent l'IA



Fluidification de la souscription

- / **Personnaliser les offres** grâce à une meilleure connaissance client
- / Développer des **assistants virtuels IA** capable de répondre aux questions client 24h/24h
- / **Réduire les délais de décisions** pour valider la souscription, grâce à une meilleure exploitation des données et une meilleure identification des risques clients



Optimisation de la gestion des contrats

- / Recommander des **produits complémentaires**, grâce à une meilleure connaissance client
- / Continuer à offrir un espace client plus clair et fluide, renforcé par l'usage d'**assistants virtuels IA qui permettent de trouver l'information facilement**



Automatisation du traitement et de la gestion des sinistres

- / **Réduire les délais** d'analyse et de décisions pour régler les sinistres grâce à une meilleure exploitation des données
- / **Améliorer le suivi** des processus de gestion des sinistres



5. Une collaboration renforcée entre assurtechs et assureurs traditionnels



Une collaboration marquée dans le radar 2024

- / En période tendue, les assurtechs s'orientent vers le marché du B2B, en particulier les assureurs, réassureurs et courtiers. **La tendance n'est plus à la confrontation mais au partenariat**

34%

des assurtechs du radar 2024 proposent un service ou un produit à un assureur, réassureur ou un courtier



La technologie comme moteur de la relation

- / Les assurtechs proposent une offre attractive pour les assureurs grâce à leur utilisation plus avancée de nouvelles technologies, notamment **l'exploitation de la data via l'IA et l'IA GEN**
- / Ces collaborations sont permises par des technologies **d'API** déployées par les assurtechs, qui leur permettent de **se connecter "sans couture" aux environnement des assureurs**



La valeur ajoutée des assurtechs en tant que prestataires

- / La proposition de valeur des assurtechs s'articule autour de deux expertises phares : la **prestation de services technologiques et administratifs**

79%

des assurtechs qui s'adressent à un assureur, réassureur ou un courtier proposent une prestation de service

- / En tant que prestataires, les assurtechs apportent de la valeur ajoutée aux assureurs notamment par :
 - / Une **meilleure gestion des risques** (ex. KYC, cybersécurité) auxquels sont désormais soumis les assureurs traditionnels
 - / Une **optimisation du business des assureurs** qui se décline sur divers aspects (ex. maîtrise de la relation client, fiabilité de la donnée)

Continuity



Optimisation de la connaissance client et des risques associés lors de la souscription

AKUR8



Aide à la tarification des offres d'assurance non-vie des assureurs

KY P AI



Optimisation des processus liés à la souscription et la gestion de contrats d'assurance

6. Le B2B2C comme accélérateur de l'intégration des assurtechs dans les parcours client des entreprises

Une croissance soutenue du marché B2B2C dans le monde

TAILLE ET ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DU B2B2C

1 700 Mds\$ en 2025

+42% entre 2021 et 2025

- / TCAC de **14,6%** entre 2021 et 2025
- / La croissance des ventes B2B2C progresse **25% plus rapidement** que les ventes du B2B traditionnelles
- / Les deux marchés dominants du B2B2C en 2023 sont le **retail** (32,5% du CA) et les **technologies** (18,2% du CA)¹

TAILLE DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE B2B2C

11 Mds\$ en 2022

13 Mds\$ en 2030

- / **+2 Mds\$** entre 2030 et 2022
- / TCAC prévisionnel de **7,02%** entre 2022 et 2030²

RÉPARTITION DES ASSURTECHS B2B2C DANS LE RADAR

19% des assurtechs du radar distribuent en B2B2C dont :

- / **50%** assurances généralistes et prestations de services
- / **23%** assurances de biens
- / **17%** assurances spécialisées
- / **10%** assurances de personnes

Facteurs de croissance du marché B2B2C



Intégration dans de nouveaux écosystèmes

- / **Tirer parti du développement du digital** ouvrant de nouveaux écosystèmes où les produits d'assurances sont inclus
- / Les jeunes ont une appétence pour les **assurances complémentaires**, souscrites dans le parcours d'achat



Optimisation du time-to-market

- / **Innovation et agilité** : déployer de nouveaux modèles commerciaux, notamment via des marques blanches
- / **Réactivité** : délivrer des produits dans des délais courts



Proposition de produits sur-mesure et personnalisables

- / Considérer la transition vers une **économie de l'usage**, dans laquelle les assurés sont couverts ponctuellement
- / Dans ces modèles, les clients cherchent souvent à payer selon leur **consommation réelle** (modèle « pay as you go »)





0

Comparaison des Radars 2023 VS 2024



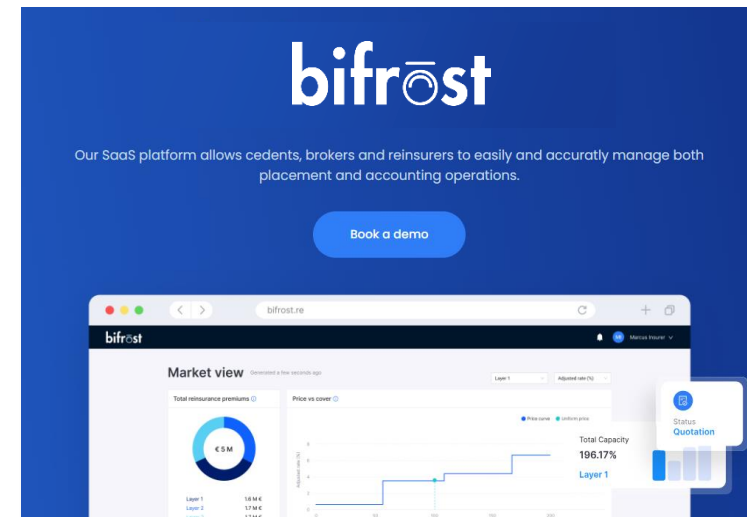
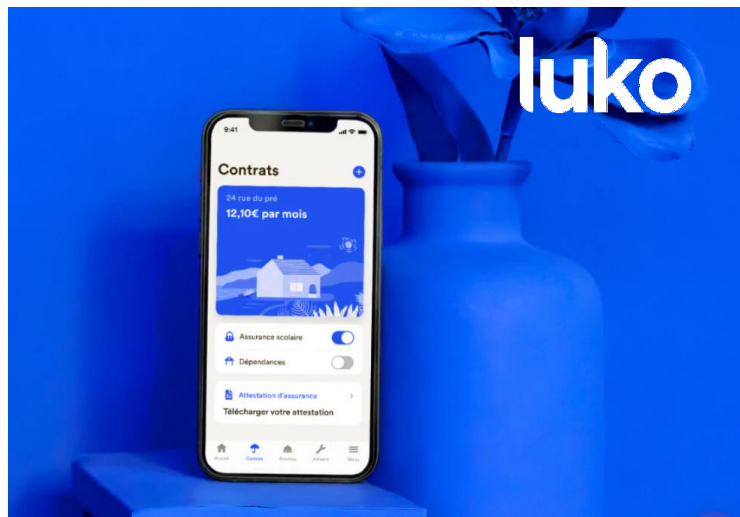
Malgré les difficultés, le marché des assuretechs reste attractif



Dans un contexte plus tendu pour les start-ups, de nombreuses assuretechs ont été rachetées par des assureurs traditionnels, plus solides financièrement et pouvant bénéficier des expertises et des portefeuilles clients des assuretechs



Les difficultés touchent même les assuretechs les plus prometteuses. D'autres reprises à prévoir?



Assurtech créée en 2016 proposant principalement des **produits d'assurance immobilier** (ex. assurance habitation, assurance résidence secondaire). En 2024, l'assurtech comptait ~400k souscripteurs en Europe et avait levé 80m€ depuis sa création



En raison de la conjoncture économique, l'entreprise n'est **pas en mesure de boucler sa dernière levée de fonds** (100m€) et de rembourser sa dette (45m€) qui lui avait permis de financer sa croissance. Fin 2022, Luko est **placé en redressement judiciaire**



Luko est **racheté en janvier 2024 par Allianz Direct** pour 4,3m€, la filiale d'assurance directe en ligne afin de soutenir ses activités relancées en France en 2023



Assurtech créée en 2019 qui propose en B2C et B2B des **assurances vélo et mobilité douce transparentes**, avec une approche « à la carte »



Le secteur de l'assurance vélo et des nouvelles mobilités est en pleine expansion, mais fortement concurrentiel. **Cylantro n'avait pas encore levé de fonds**



L'assurtech est rachetée en 2024 par Laka, un courtier britannique spécialisé sur les micromobilités qui cherche à s'implanter en France. Cylantro opère aujourd'hui sous le giron de Laka ce qui **lui a permis de bénéficier de la levée de Laka de ~8m€**



Assurtech créée en 2021 qui proposait une **solution SaaS** permettant d'optimiser la gestion des tâches à faible valeur ajoutée pour les **entreprises de réassurance**



Malgré le soutien de l'incubateur de La Banque Postale, Platform58, et un premier tour de table réussi en 2022, **l'assurtech a souffert du contexte économique, qui ne lui a pas permis de générer des liquidités suffisantes** pour maintenir son activité



L'entreprise est **placée en liquidation judiciaire en juin 2024**

Les nouveautés marquantes 2024 de certains de nos coups de cœur 2023



Un prestataire technologique au service des **assureurs pour optimiser leur tarification**

2024

Akur8 lève 120m€ et fait l'acquisition stratégique d'Arius¹



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

2024

Placé en liquidation judiciaire au mois de juin 2024



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

2024

Kozoo fait partie des 12 start-ups de la Petechs à suivre en 2024 selon Maddyne



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

2024

Lily étend son offre aux enjeux professionnels et managériaux (vs. vie perso précédemment)



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

2024

5 nouveaux clients signés et expansion aux Antilles et Réunion

¹ Arius est une solution de reserving dans le domaine des assurances IARD permettant d'analyser les provisions des sinistres, d'examiner les passifs de sinistres à payer et d'estimer le coût ultime des sinistres



05

Coups de cœur Wavestone 2024



Nos coups de cœurs 2024



Ces 7 assuretechs proposent des **solutions disruptives** sur le marché, qui s'inscrivent dans tendances identifiées sur le marché, à la fois en termes **technologiques** et en termes de **proposition de valeur**



Courtier proposant de piloter les **investissements Assurance Vie & PER en détectant les surévaluations du marché** pour investir au meilleur moment



Outil proposant des solutions numériques sécurisées permettant de **certifier, horodater et tracer des photos afin de garantir leur authenticité**



Solution permettant aux assureurs disposant de produits IARD de **mieux identifier et couvrir les risques de leurs clients Pro & Entreprises à la souscription**



Assurance embarquée proposant une **couverture transparente et qualitative dans le parcours d'achat**, pour des produits de mobilité douce et autres



Assurance annulation embarquée sur de nombreuses verticales, notamment la billetterie d'événements culturels, les séjours touristiques et les transports



Plateforme proposant de **centraliser les différents contrats et abonnements souscris** par le client afin d'en simplifier la gestion



Outil permettant aux assureurs de **vérifier si un sinistre climatique doit être indemnisé compte tenu des conditions climatiques** réellement observées



Comparateur d'assurances enrichi par **un algorithme qui recommande et classe les offres d'assurance** selon les différents besoins et critères des clients



Avnear

Assurance vie & gestion d'épargne



Axe de différenciation

Des investissements optimisés via la « Gestion Gradual Security® »

Etape 1

100% des capitaux sont d'abord placés sur des **supports rémunérés et sans risque**



IA Avnear connectée en temps réel à des fournisseurs de données financières pour évaluer l'état des marchés et les niveaux de valorisation des supports UC

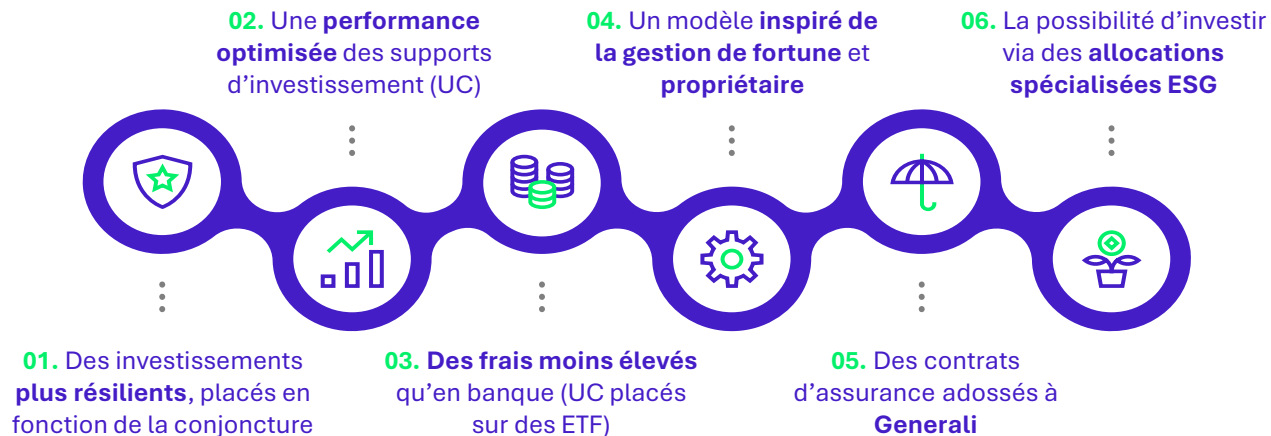
Etape 2

Les placements sur les supports risqués (UC)¹ se font avec une **progressivité propre à chaque UC** qui dépend de son niveau de valorisation pour éviter les points d'entrée spéculatifs



Gains pour les clients

Une gestion de la performance pilotée par le risque



¹ Le taux d'UC placé dépend de l'allocation cible (part d'UC vs. fonds garantis) que le client souhaite atteindre

Avnear

La gestion pilotée qui met la sécurité au premier plan

Carte d'identité



Créée en 2023



~10 collaborateurs



BtoC



Française



<1m€ de fonds levés



Lien

Objectif d'Avnear

Piloter les investissements Assurance Vie & PER des clients en **détectant les surévaluations du marché avant d'investir** pour **limiter les effets néfastes du timing d'investissement**

Pourquoi ce coup de cœur?

Avnear propose de gérer deux produits d'épargne en forte croissance, **l'assurance-vie et le PER** (tendance #2), avec **une approche novatrice basée sur la gestion du risque par l'IA**

Quelques chiffres



Ticket d'entrée de 5 000€



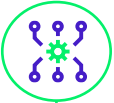
100+ clients à date



5 profils d'allocation

CertifiCall

Prestataire de services technologiques



Cas d'usage

3 cas d'usage à date pour adresser les besoins des assureurs



Souscription

La photo certifie l'existence du bien et son état au moment de la souscription



Suivi

La photo certifie l'état du bien au cours d'un suivi régulier de l'assureur



Sinistres

La photo certifie l'état du bien après sinistre et l'étendue des dégâts



Des cas d'usage supplémentaires pour soutenir le développement de CertifiCall

- / Certification de **vidéos** et de **copies d'écran**, en plus des photos aujourd'hui
- / **Reconnaissance sur images en utilisant l'IA** afin d'identifier les objets pertinents à l'intérieur d'un bien (ex. extincteurs). Le rapport produit permettrait aux assureurs de **réaliser des actions de prévention de risques auprès de leurs clients**, notamment pros



Valeur ajoutée de la solution

Renforcer la confiance entre assureurs et assurés



Fiabilité et lutte contre la fraude

Photos certifiées (géolocalisation, horodatage) pour des preuves infalsifiables



Suivi à distance

Contrôle des biens assurés sans besoin d'inspections physiques



Efficacité opérationnelle

Accélération des indemnisations et réduction des coûts



Conformité et archivage sécurisé

Conservation sécurisée des preuves pour répondre aux réglementations



CertifiCall



Une photo certifiée en toute simplicité pour lutter contre la fraude



Carte d'identité



Créée en 2022



~15 collaborateurs



BtoB



Française



<1m€ de fonds levés



Lien

Objectif de CertifiCall

Proposer aux assureurs **une solution de prise de photos certifiées, utilisables comme preuves numériques** permettant de lutter contre d'éventuelles fraudes

Pourquoi ce coup de cœur?

CertifiCall illustre la **tendance (#5)** du radar 2024 en se positionnant en tant que partenaire technologique proposant une **solution fiable et simplifiée pour la certification d'images**

Quelques clients et partenaires de la solution



Continuity

Prestataire de services technologiques



Cas d'usage

2 cas d'usage pour accompagner les assureurs IARD

Assistant de souscription

Donner une **vision « 360° »** des risques inhérents à une entreprise / un bâtiment aux gestionnaires de souscription



Base de données Continuity enrichie par l'IA qui constitue une source de données fiable et actionnable pour les assureurs IARD

Scan de portefeuille

Analyser un portefeuille d'assurés afin de détecter d'éventuelles **situations de sous-assurance**

5 facteurs de risques analysés



Activité(s)



Localisation



Finances



Administratif



Bâtiment



Valeur ajoutée de la solution

Réconcilier couverture des risques et réactivité auprès du client



Gains de rentabilité

en identifiant et en remédiant les situations de couverture des risques des assurés non adaptées



Gains de réactivité vis-à-vis du client

grâce à une diminution du temps d'analyse sur chaque dossier et un suivi proactif du portefeuille dans le temps



Gains de croissance

en optimisant la prospection et la fidélisation via une meilleure connaissance clients



Des gains assurés par un partenaire avec un plan de route ambitieux

- / Elargir la couverture de l'outil pour proposer la **gestion des risques industriels et agricoles**
- / Proposer l'outil Continuity dans **deux pays européens supplémentaires** d'ici 2025-2026
- / Intégrer Continuity dans la **chaîne de valeur des assureurs** (ex. lien API aux applications métiers)

Continuity

Le partenaire technologique des assureurs Pro et Entreprise

Carte d'identité



Créée en 2019



~40 collaborateurs



BtoB



Française



15m€ de fonds levés



Lien

Objectif de Continuity

Proposer une solution qui permet aux assureurs disposant de produits IARD de **mieux identifier et couvrir les risques de leurs clients Pro & Entreprises**

Pourquoi ce coup de cœur?

Continuity a réalisé l'une des levées les plus importantes de 2024 (10m€) et illustre la **réussite du modèle de collaboration entre assurtechs et assureurs** sur la gestion de risque (#5)

Quelques clients de la solution



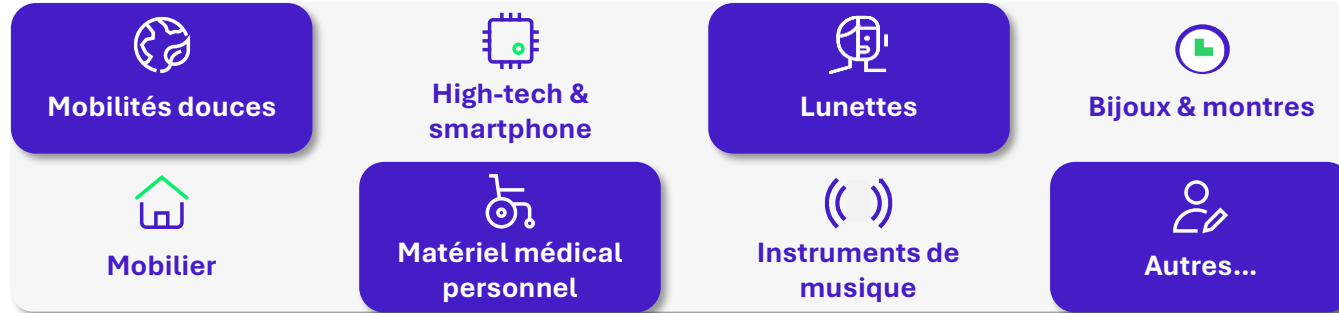
Estaly

Assurance appareils électroniques & mobilité douce



Verticales adressées

Un produit d'assurance décliné autour de nombreuses verticales

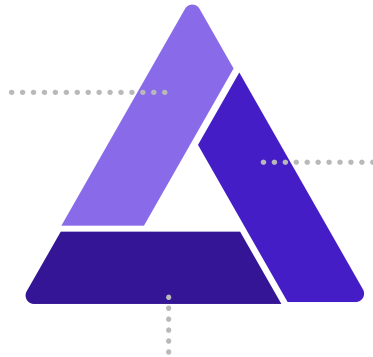


Valeur ajoutée de l'assurance Estaly

Des gains pour les marchands partenaires, assureurs et clients finaux

Marchands partenaires

- / Intégré « **sans couture** » dans le parcours d'achat
- / Installé **sans frais**
- / Génère une **rémunération additionnelle** pour les marchands, via une commission sur les primes



Clients finaux

- / Propose des **contrats clairs** et une **expérience d'achat qualitative** : pas de « petites lignes », pas de vente forcée ou cachée dans le parcours d'achat
- / **Prise en charge rapide** en cas de sinistre (objectif < 24h)

Assureurs

- / **Prise en charge plus large** qu'un courtier traditionnel : distribution, conception & tarification, et pilotage de la rentabilité des contrats

estaly

Estaly, assure mais surtout elle rassure

Carte d'identité

Créée en 2022 ~20 collaborateurs BtoBtoC
Française 4m€ de fonds levés [Lien](#)

Objectif d'Estaly

Proposer aux clients de commerçants de toutes tailles et secteurs d'activité une **couverture d'assurance affinitaire transparente et qualitative** dans le parcours d'achat

Pourquoi ce coup de cœur?

Estaly est idéalement positionné à l'intersection de 2 tendances du radar : **l'accélération des modèles d'intermédiation (#6)** et **la montée en puissance des assurtechs sur la mobilité douce (#3)**

Quelques marchands partenaires



Mobilités douces



High-tech & smartphone



Lunettes

Meetch

Assurance annulation



Verticales adressées et marchands partenaires

Meetch adresse des marchands de toutes tailles sur ses verticales

Billetterie & événements culturels



MUSILAC



Eurock
cennes



COUPE DU MONDE
RUGBY
FRANCE 2023

Etc.

Séjours touristiques



Etc.

Transports



Etc.

Et de nouvelles verticales sont en développement...



Valeur ajoutée de l'assurance Meetch

Un objectif, simplifier l'assurance annulation

meetch

3,5m assurés et 10k+ clients remboursés en 2023



Remboursement en moins de 48H, avec une première réponse en 6h et un délai moyen de remboursement de 13h



Plateforme multilingue et multidevises (via un partenariat avec Wise) permettant de s'adresser à une clientèle internationale



Un à deux justificatifs demandés pour obtenir un remboursement à 100%. Le remboursement partiel est possible sans justificatif



Cette proposition est en opposition complète avec les assureurs annulation historiques qui proposaient un service peu qualitatif, avec des conditions de remboursement peu claires et des processus longs et laborieux pour les assurés



Votre partenaire annulation
Simple. Embarqué.

Carte d'identité



Créée en 2019



~30 collaborateurs



BtoBtoC



Française



Pas de fonds levés



Lien

Objectif de Meetch

Proposer une assurance annulation embarquée couvrant de nombreuses verticales, notamment les événements culturels, les séjours touristiques et les transports

Pourquoi ce coup de cœur?

Meetch est aujourd'hui un acteur de référence de l'assurance annulation embarquée, en particulier sur la billetterie, et traduit l'accélération des modèles d'intermédiation (#6)

Assureurs partenaires



Papernest

Assurance habitation



Verticales adressées

Plusieurs services disponibles sur le site Papernest



Souscription et résiliation

Papernest adresse plusieurs verticales de contrats, via leurs partenariats

Assurance
habitation

Contrat
d'énergie

Contrat
d'internet

Pour son contrat d'assurance habitation en propre, déclaration de sinistre sur la plateforme



Centralisation et visualisation

Papernest offre la possibilité d'ajouter ses autres contrats sur la plateforme

Mobile

Transport

Etc.

Salle de sport

Journaux

Possibilité de synchroniser son compte bancaire pour importer automatiquement les contrats



Critère différenciant de l'assurance Papernest

Un partenariat avec ~10 000 agences immobilières

Lors d'un déménagement

01

Après la signature du bail, l'agence immobilière **donne accès gratuitement** à Papernest au locataire

02

Ses **informations personnelles** sont **directement** fournies par l'agence immobilière à Papernest

03

Le locataire **peut comparer les contrats de son ancien logement** avec les offres proposées par Papernest

04

Papernest s'occupe de transférer les contrats de l'ancien logement vers le nouveau et/ou de la souscription aux nouveaux contrats choisis

papernest



LA solution pour gérer tous vos contrats



Carte d'identité



Créée en 2015



~1 000 collaborateurs



BtoC



Française



10m€ fonds levés



[Lien](#)

Objectif de Papernest

Proposer une plateforme pour **centraliser les différents contrats et abonnements souscrits** par l'assuré afin de simplifier leur gestion

Pourquoi ce coup de cœur?

Papernest se différencie des autres assurtechs proposant des assurances habitation **grâce à une expérience client simplifiée** en lien avec la tendance (#4) du radar 2024

Quelques partenaires

Assurance



Internet



Energie



Weather Claim Control

Prestataire de services technologiques



Cas d'usage

Une solution intuitive et intégrée dans les environnements des assureurs

- 01 Le client subit des dommages matériels suite à une intempérie et **déclare le sinistre à son assurance**
- 02 Le gestionnaire d'assurance en charge du dossier **reçoit la déclaration** et **rentre les informations nécessaires** (ville, date de l'intempérie et type d'évènement climatique) **dans l'outil WCC**
- 03 **L'outil WCC délivre une consigne de gestion du sinistre** (avis favorable ou défavorable à l'indemnisation) ainsi qu'**un certificat** attestant des conditions climatiques au moment du sinistre
- 04 Le gestionnaire d'assurance **se prononce sur le sinistre** et communique sa décision au sinistré



Valeur ajoutée de la solution

Une solution fiable pour simplifier la gestion des sinistres climatiques



Gestion simplifiée

- / L'outil **s'intègre dans les parcours clients via une API**, permettant au gestionnaire d'accéder facilement à la plateforme Weather Claim Control
- / L'utilisation de l'outil se veut **intuitive et simple pour les gestionnaires**



Confiance dans les données

- / Les données proviennent de Météo France et de l'algorithme de leur partenaire (Risk Weather Tech)
- / Les analyses **appuient les décisions des gestionnaires** et **réduisent le risque de réclamations** suite à l'avis du gestionnaire



Prise en charge accélérée

- / La plateforme permet aux gestionnaires de **répondre rapidement aux sinistrés**
- / Des fonctionnalités supplémentaires, comme un système d'alerte en cas d'évènement atypique, permettent **aux assureurs d'anticiper la prise en charge**



La maîtrise des sinistres climatiques



Carte d'identité



Créée en 2019



~15 collaborateurs



BtoB



Française



Pas de levée de fonds



Lien

Objectif de Weather Claim Control

Proposer un outil permettant aux gestionnaires d'assurance de **vérifier si un sinistre climatique doit être indemnisé** compte tenu des **conditions climatiques réellement observées**

Pourquoi ce coup de cœur?

WCC s'inscrit dans la tendance (#5) majeure du radar 2024 : **La collaboration renforcée entre assureurs et assurtechs dans le cadre de la gestion de risques, notamment climatiques**

Quelques clients de la solution



Groupama
CENTRE-ATLANTIQUE
la vraie vie s'assure ici



WeSur

Compareur d'assurances



Verticales adressées

Une plateforme innovante de conseil et de distribution d'assurances



Automobile



Habitation



Santé Animale

Un algorithme **analyse les données de chaque assureur** (recueillies via API, formulaire ou avis clients) pour établir une **recommandation personnalisée aux utilisateurs**

3 critères pris en compte dans la recommandation



Qualité du service client



Garanties des contrats



Prix des offres



Valeur ajoutée de la solution

Une IA conversationnelle « Rose » pour optimiser l'expérience client

IA conversationnelle propriétaire, basée sur ChatGPT, modélisée selon les besoins de WeSur

Service proposé

permet de répondre aux questions sur les contrats d'assurance proposés par WeSur et ses partenaires



IA Rose

Disponible 24h/24 et 7j/7

Gain client

améliore la relation client en simplifiant la prise de décision grâce à des recommandations personnalisées

Service gratuit pour les utilisateurs, WeSur est rémunéré par les assureurs selon un modèle d'apporteur d'affaires

we sur

L'assurance, sur-mesure, sans effort

Carte d'identité



Créée en 2021



~10 collaborateurs



BtoC



Française



1m€ de fonds levés



Lien

Objectif de WeSur

Proposer un comparateur et moteur de recommandation enrichi par un **algorithme qui recommande et classe les offres d'assurance** selon les différents besoins des clients

Pourquoi ce coup de cœur?

WeSur illustre la tendance (#4) du radar 2024 : la **fluidification, l'optimisation et la simplification de l'expérience client** grâce à **l'utilisation d'une IA conversationnelle**

Quelques chiffres



25 assureurs partenaires



+2 000 nouveaux utilisateurs par mois

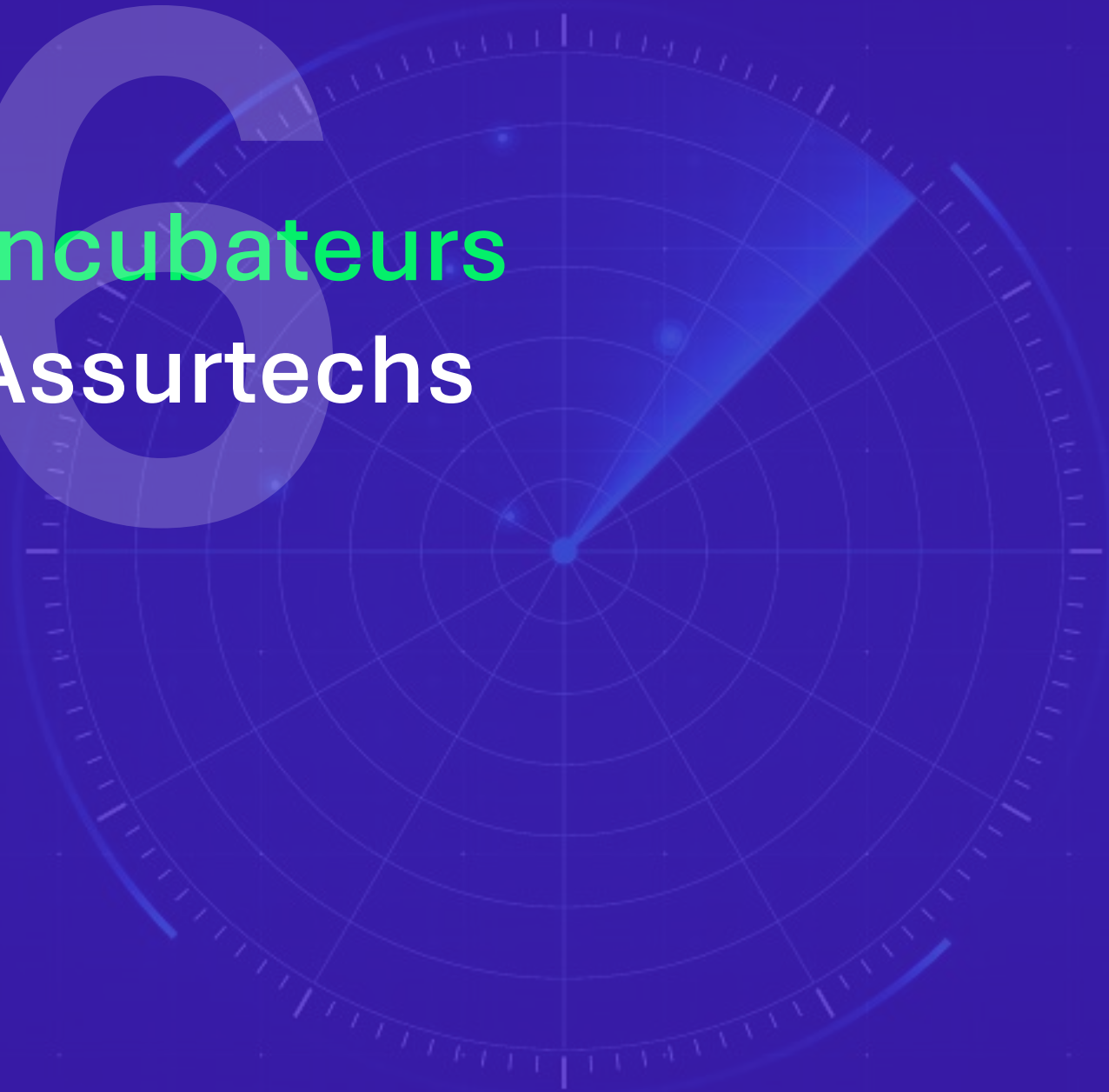


Fiabilité de 92% de leur IA



00

Incubateurs Assurtechs



Incubateurs Assurtechs, catalyseurs de l'innovation pour réinventer l'assurance



Les incubateurs jouent un rôle primordial en proposant un **accompagnement personnalisé**, des ressources (ex. espaces de travail, formations, financement, technologies) et **des connexions pertinentes à l'écosystème** (ex. autres start-ups, clients potentiels)

Parmi les assurtechs comprises dans notre radar, **20+ ont été incubées dans des structures liées au secteur des Banques et Assureurs**

Incubateurs

Banques & Assurances liées à l'incubateur

Assurtechs incubées



BNP PARIBAS



Continuity



MOKA.CARE



Wemind

Continuity



¹ Luko est racheté en janvier 2024 par Allianz Direct

Avec plus de 30 ans d'expérience et plus de 650 experts en assurance,
nous démontrons chaque jour à nos clients notre expertise en matière d'assurance



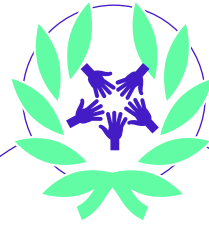
+140 M€

de revenus dans
le secteur de l'assurance
en 2023



+1 100

projets d'assurance
menés à bien



+650

experts en assurance au
service de nos clients



Nous fournissons
des services à **13 des
15** plus grands assureurs
généralistes d'Europe.



Nous sommes
**reconnus pour notre
expertise**



« Nous voulons être le partenaire le plus fiable pour les assurances en Europe et dans le monde entier en fournissant des résultats exceptionnels en termes de qualité et de service. Les relations durables et de confiance que nous entretenons avec nos clients montrent que nous tenons cette promesse. »

Thorsten Schrader

Associé en charge du secteur
Assurance au sein de Wavestone

Europe



Amérique
du Nord et
autres



Réassurance



Contacts



Philippe LEFEVRE

Partner Financial Services

philippe.lefevre@wavestone.com



Laurence AL NEIMI

Senior manager Financial Services

laurence.alneimi@wavestone.com



Dominika MORIEUX

Consultante Financial Services

dominika.morieux@wavestone.com

Contributeurs



Bettina BADALIAN



Héléna BOULANGER



Natasha SELLIER



Ghada AMAIRI



Lisa OTTENSEN



Tristan CHARRIAU

Remerciements

Nous adressons nos sincères remerciements à toutes les personnes ayant contribué à la réalisation de ce radar des assurtechs 2024

Plus particulièrement, nous souhaitons remercier les assurtechs avec lesquelles nous avons eu le plaisir d'échanger :

- Avnear : Charley AROD
- Certificall : Nicolas CHABAUTY
- Continuity : Maxime FLACELIÈRE, Sophie KERANDEL
- Estaly : Mathis BATOUL
- Meetch : Axel CALANDRE
- Papernest : Philippe DE LA CHEVASNERIE
- Weather Claim Control : Annie DILLARD
- WeSur : Geoffrey MORIN