

Les plateformes, un modèle en devenir dans l'assurance de personnes

GWENDAL PERRIN | 18/11/2020 à 14h24

LE DOSSIER ARGUS FACTORY 2020



© Free-photos / Pixabay

L'assurance de personnes entre, à son rythme, dans l'ère des plateformes, qui promettent de bouleverser ses modalités de

distribution. Quelques jeunes acteurs précurseurs tentent de montrer la voie aux assureurs et courtiers.

Essor des usages digitaux oblige, l'intermédiation dans l'assurance prend de nouveaux visages depuis quelques années. Le développement des plateformes est l'un de ceux-là, probablement l'un des plus scrutés en raison de son caractère protéiforme : l'introduction d'offres assurantielles par des acteurs non-traditionnels comme BlaBlaCar ou Cdiscount a fait couler beaucoup d'encre. Tout comme les quelques tentatives d'assurtech en la matière (parfois en B2C mais surtout en B2B2C et B2B, comme **Eloa** ou encore **Nouga**) ou, sur des modèles divers, le développement de l'assurance à l'usage, notamment en lien avec les nouvelles mobilités (CityScoot, Deliveroo, Uber...). Dans tous les cas, l'assurance se retrouve embarquée dans un processus plus large facilitant et simplifiant sa souscription, avec la promesse de gains à venir pour l'ensemble des parties.

Des assureurs encore réticents

Dans cet écosystème toujours fourmillant, l'assurance de personnes a – à l'exception de l'emprunteur – fait l'objet de peu d'expériences. « *Les marchés français de la santé et de la prévoyance sont particuliers : la réglementation est changeante et imposante, les barrières à l'entrée sont très fortes* », constate **Frédéric Dutreuil**, directeur stratégie produit chez **Prima Solutions**. Fondé en 2000 par deux des trois cofondateurs d'**Assurland**, le groupe a fait évoluer sa stratégie pour devenir aujourd'hui un acteur majeur des progiciels pour l'assurance (surtout, actuellement, sur le IARD), jusqu'à se considérer comme étant « *la première assurtech française* ».

« *Les grands acteurs de la santé et de la prévoyance sont conscients des changements en cours, mais ils sont réticents à faire le premier pas. Les entrants sur ce marché changent complètement la donne* », estime de son côté **Kevin Poissant**, directeur des opérations *life and health* de Prima Solutions. Des limites que ces nouveaux acteurs entendent bien repousser. « *Le phénomène de plateformes de l'assurance est assez récent. Les assureurs ont bien travaillé pour fournir des outils à leurs courtiers distributeurs, mais ils ne se sont pas encore assez ouverts à ces nouveaux modèles de distribution* », souligne **Fabrice Couturier**, l'un des trois cofondateurs de l'assurtech **Digital Insure**.

De l'individuelle à la collective...

Créée en 2013 et d'abord orientée sur l'assurance emprunteur, cette assurtech a élargi son spectre à la prévoyance individuelle fin 2019, proposant des offres conçues avec **AG2R La Mondiale** et **Scor Global Life**, allant de la couverture TNS à l'homme clé. Depuis peu, elle s'intéresse aussi à la santé individuelle : la jeune

pousse soutient en effet la plateforme **So-Soft**, lancée aux Journées du Courtage 2020 (organisées par le groupe Infopro Digital, éditeur de L'Argus de l'Assurance). « *Cette plateforme permet déjà de comparer parmi 2 500 produits d'assurance santé (individuelle et travailleurs non-salariés) et 250 contrats auprès d'une vingtaine d'assureurs* », note **Jean Orgonasi**, cofondateur de Digital Insure. « *En quelques semaines, plus de 500 courtiers y ont déjà souscrit* », précise-t-il. So-Soft fonctionne d'ailleurs sur un modèle original : gratuit pour les courtiers, payant pour les fournisseurs, garantissant selon les cofondateurs de Digital Insure une totale indépendance vis-à-vis des assureurs.

... les assurtech s'installent

Si So-Soft entend devenir une plateforme de référence sur la santé individuelle, l'assurtech **Fasst**, *de son côté, s'est penchée sur la collective*. Créée en 2017 par un ancien d'**AG2R La Mondiale**, elle a d'abord cherché à simplifier la vie des assureurs et des courtiers quant aux offres à destination... des branches professionnelles. « *Notre pari, c'est d'avoir développé une intelligence artificielle spécialisée en prévoyance / santé, qu'on a nourrie avec l'ensemble des documents possibles et existants sur les offres de branche* », rappelle **Xavier Favre**. Une start-up qui s'est, depuis, étendue au-delà de la collective, un marché où « *le papier reste encore très présent, avec les lourdeurs que cela implique* ».

Les courtiers ont ainsi un assistant clés-en-main pour s'y retrouver en collective, appelé Ernest, promettant « *une dizaine d'heures de temps commercial économisées par mois* ». Fasst propose aussi un catalogue d'API (interface de programmation d'application), en collective comme pour les TNS (en prévoyance), et se trouve également derrière la plateforme collaborative Flexibranches, qui promet de diviser par 10 le temps de création et de modification des offres. Une plateforme que Fasst implémente désormais au sein de Microsoft Teams, *l'assurtech ayant intégré il y a quelques mois un hub de start-up soutenu par le géant de Redmond...* « *Même des spécialistes des branches comme AG2R La Mondiale ou Malakoff Humanis trouvent de l'intérêt pour Fasst, notamment pour les branches où leurs portefeuilles sont réduits : nous pouvons leur proposer des solutions plus rapides, plus souples, pour construire des produits dédiés* », illustre Xavier Favre.

Prima Solutions s'est aussi attaqué au marché des conventions collectives (CCN), bien qu'il reste encore mineur dans l'ensemble du chiffre d'affaires de l'éditeur. Ce dernier a conçu une plateforme simplifiant au possible le parcours de souscription, originellement pour aider certains de ses partenaires dans l'optique de la généralisation de la complémentaire santé (ANI de 2016) : « *Nous ne sommes pas sur du sur-mesure mais sur une personnalisation de l'offre ; nous proposons des*

niveaux standards, qui peuvent ensuite être ajustés au besoin », précise Kevin Poissant.

Quel que soit le modèle de plateforme choisi, ces nouveaux venus font face à une contrainte, la complexité informatique et technique chez les assureurs « traditionnels ». « *Quelques-uns de nos fournisseurs (surtout des courtiers grossistes) sont parvenus à concevoir des API, c'est un travail encore en cours chez les acteurs plus traditionnels. Mais même en emprunteur, la plupart des API existantes sont encore assez rustiques »*, souligne Jean Orgonasi, de Digital Insure.

La plateforme massive de l'assurance de personnes n'est pas encore pour demain, mais après-demain arrive déjà vite...

Un frein technique qui s'estompe... petit à petit

Du côté des assureurs de personnes historiques, l'essor des plateformes répond aussi à une complexité manifeste d'ordre... informatique. « Les systèmes d'information des assureurs traditionnels ont été, pour la majorité, conçus il y a des années d'abord comme des outils de gestion. Ils sont donc robustes mais compliqués à faire évoluer », note Frédéric Dutreuil, de Prima Solutions. Un état de fait d'autant plus vrai dans le monde paritaire, spécialiste de la collective mais, comme le rappelle Xavier Favre de Fasst, « fruit de la fusion de nombreuses institutions de prévoyance ces dernières années... et, donc, de nombreux systèmes d'information souvent très différents ». Un facteur qui accroît progressivement la volonté de coopération avec ces nouveaux acteurs.