



# FORUM DES MARCHES 2021

Du 25 au 26 Novembre 2021

## TRANSFORMATION DIGITALE DES SOCIETES D'ASSURANCES : CONTRAINTES REGLEMENTAIRES ACTUELLES ET PERSPECTIVES

**Djagana OUATTARA**

*Directeur Général Adjoint  
Allianz Côte d'Ivoire Assurance*

# PLAN GENERAL



**1 : APERCU DE LA REVOLUTION NUMERIQUE**

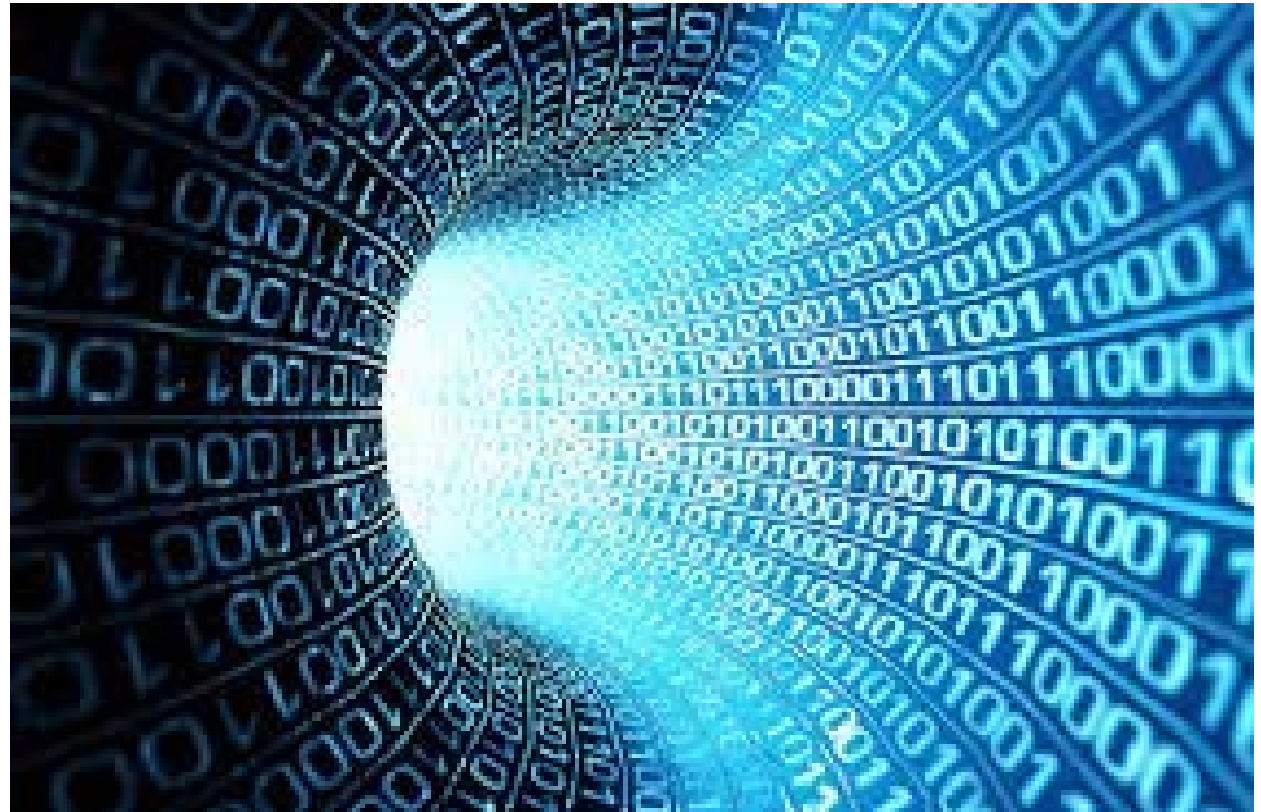
**2 : L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES**

**3 : LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES**

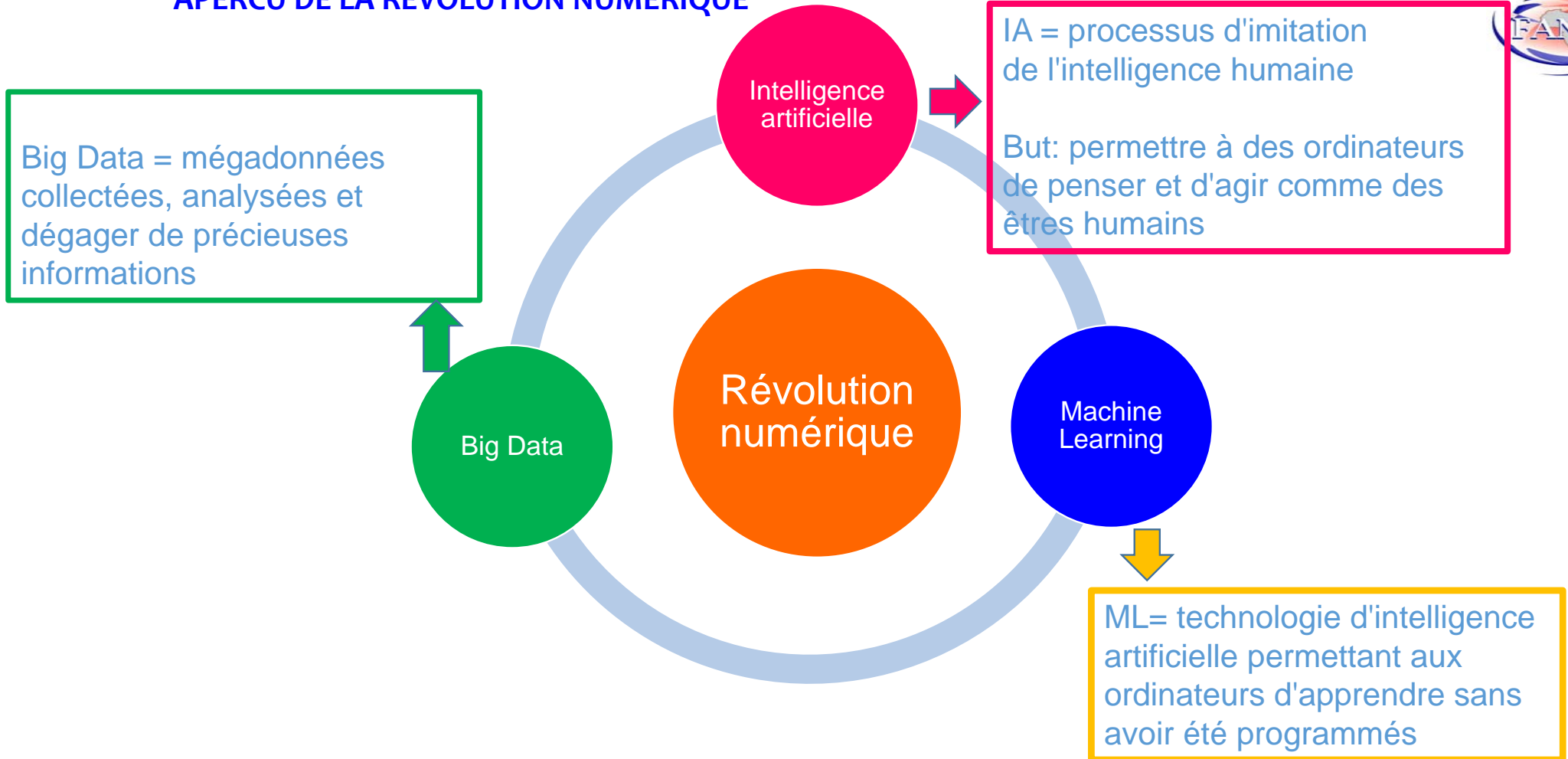
**4 : LES PERSPECTIVES**

# 1

## APERCU DE LA REVOLUTION NUMERIQUE



## APERCU DE LA REVOLUTION NUMERIQUE

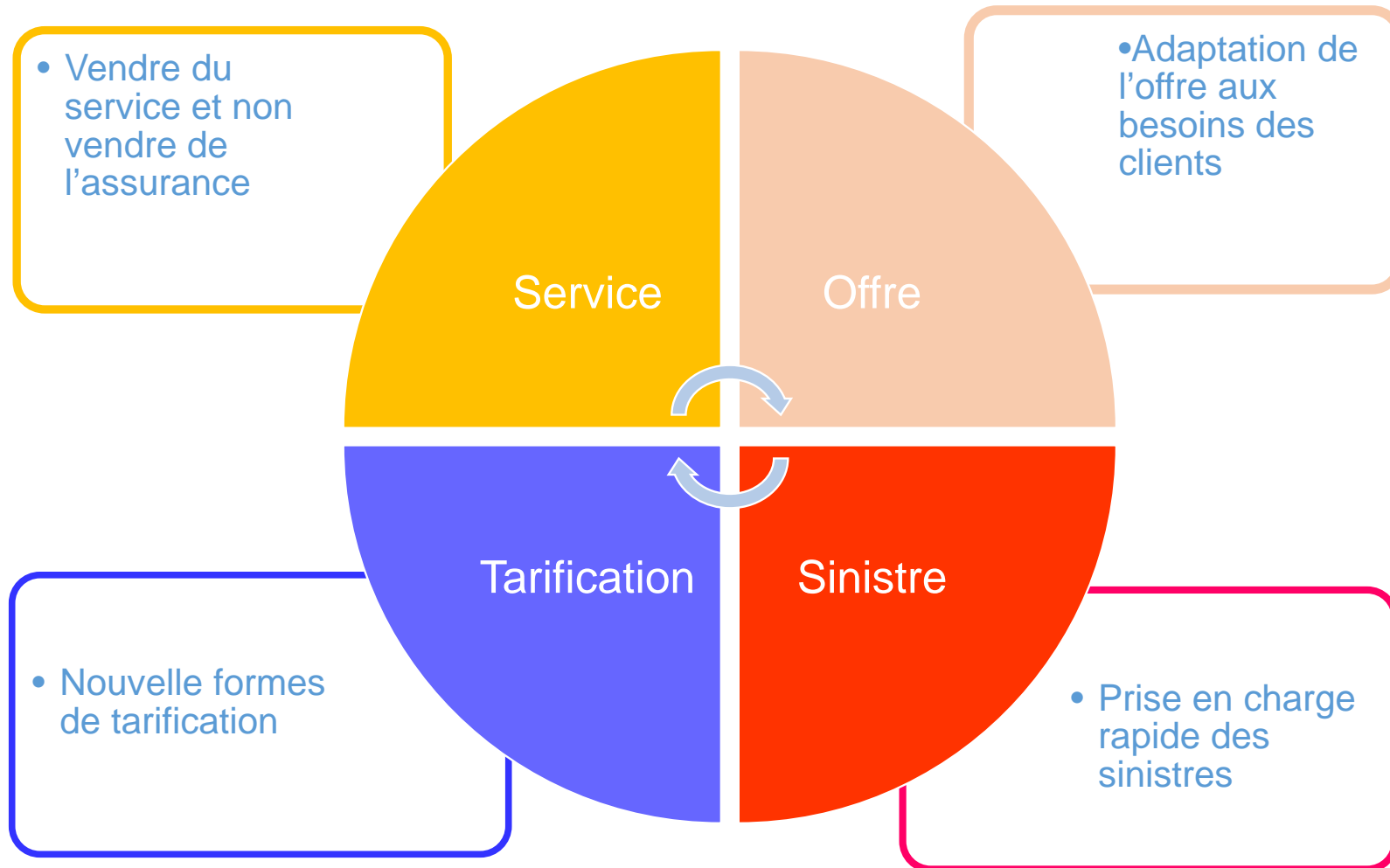


# 2

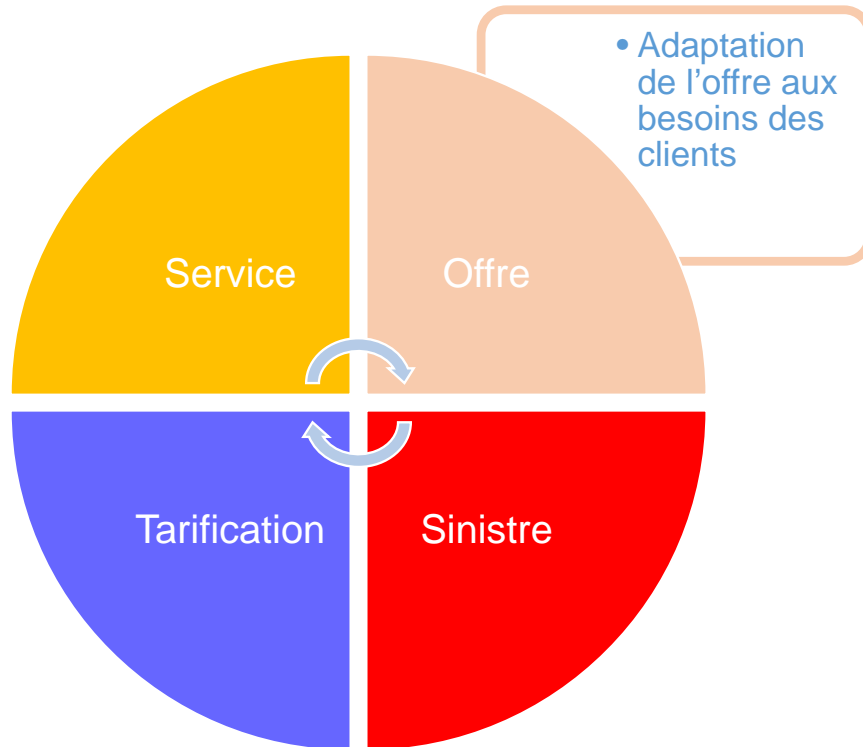
## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES AU PROFIT DES ASSURES



## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS L'ASSURANCE AU PROFIT DES ASSURES



## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS L'ASSURANCE AU PROFIT DES ASSURES



- L'IA et le ML ont permis d'améliorer leurs performances opérationnelles des assureurs du fait de :
- la maîtrise des risques;
  - de l'élimination des ventes de garanties superflus;
  - utilisation des données en open data afin de limiter le nombre d'informations demandées aux clients (location d'un assuré pour un contrat MRH)

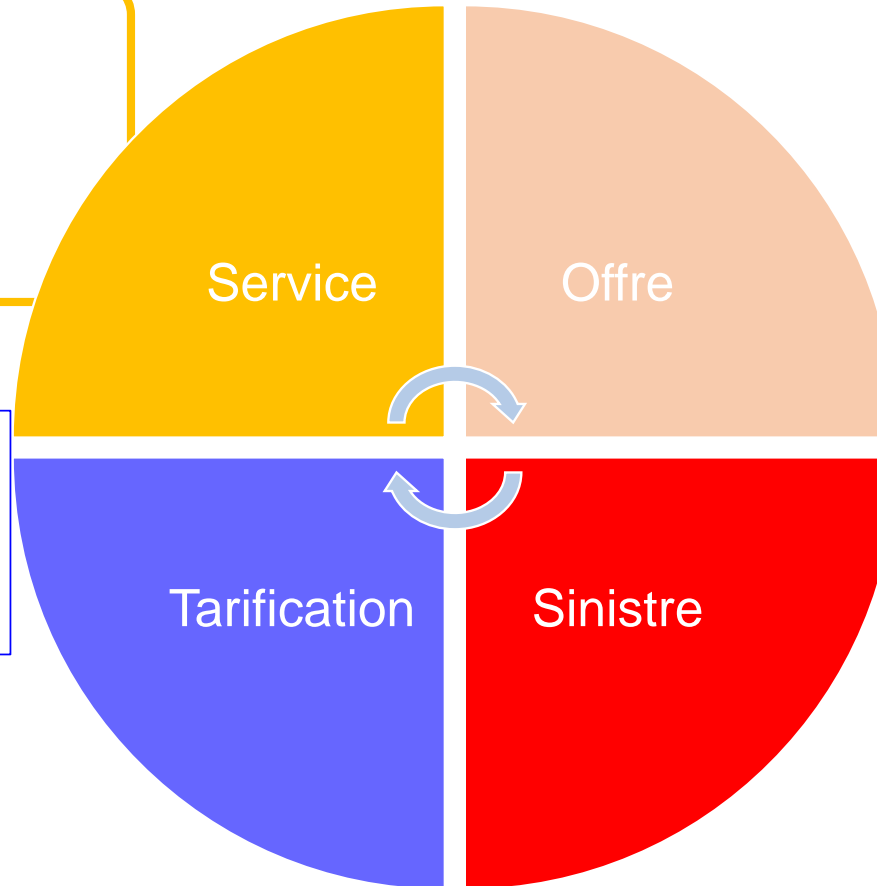
## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS L'ASSURANCE AU PROFIT DES ASSURES



- Vendre du service et non vendre de l'assurance



- Changement de paradigme :  
Vendre des services avec de l'assurance plutôt que de l'assurance avec des services :  
l'Assistance prend son envol

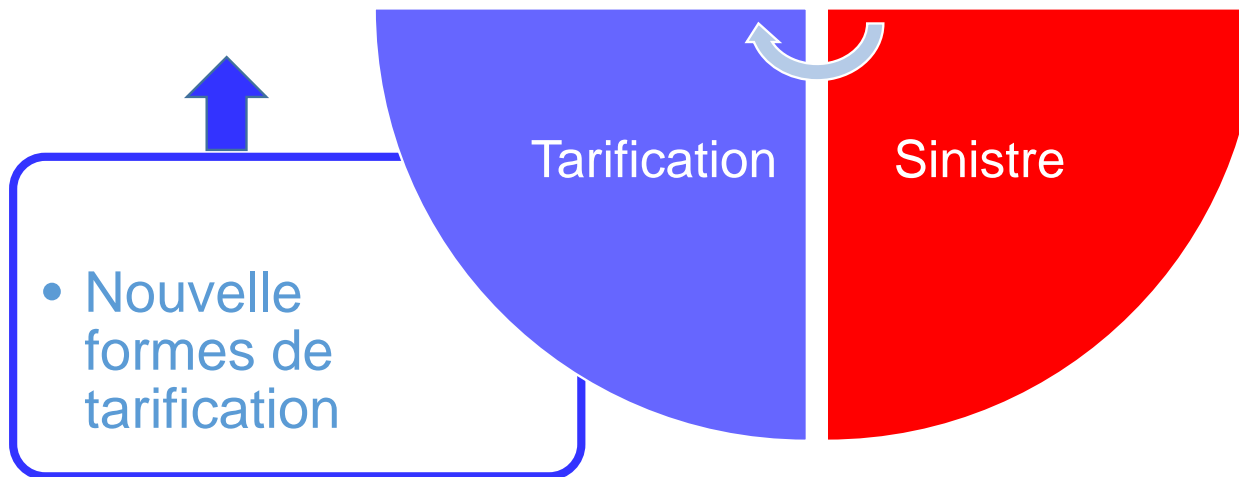




## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS L'ASSURANCE AU PROFIT DES ASSURES

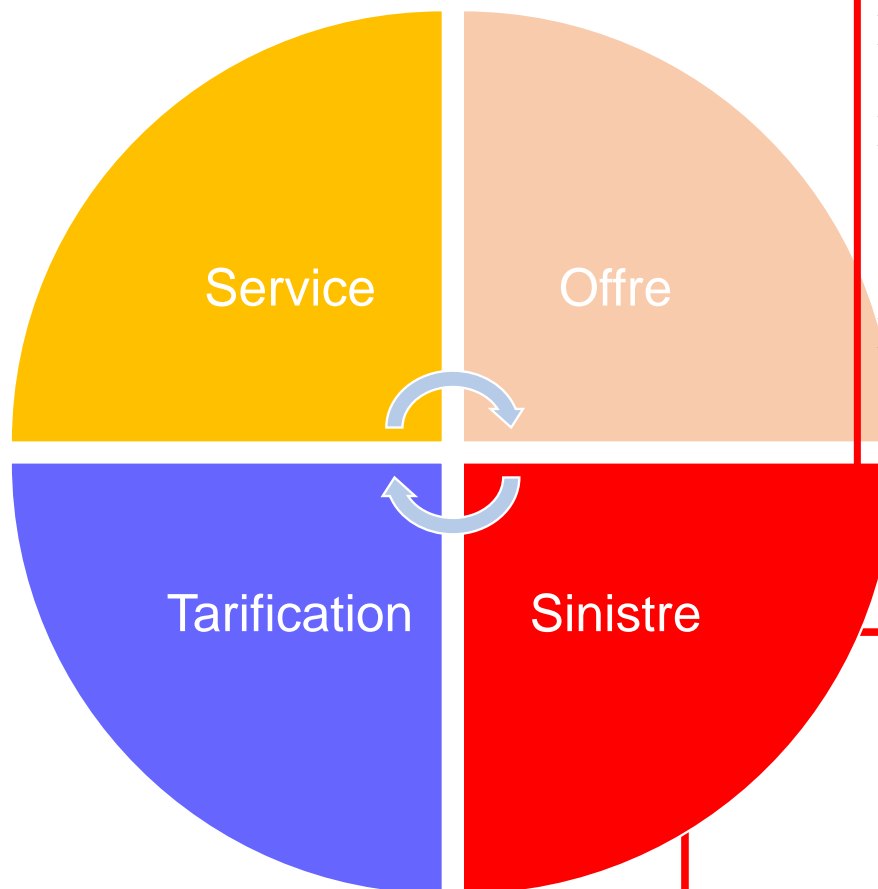


- Structuration de l'offre et ses composantes de manière transparente en fonction du montant que le client est prêt à investir
- l'évaluation du prix à facturer au client non plus à partir de son historique de sinistralité mais de l'estimation de son comportement futur



- Nouvelle formes de tarification

## L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS L'ASSURANCE AU PROFIT DES ASSURES

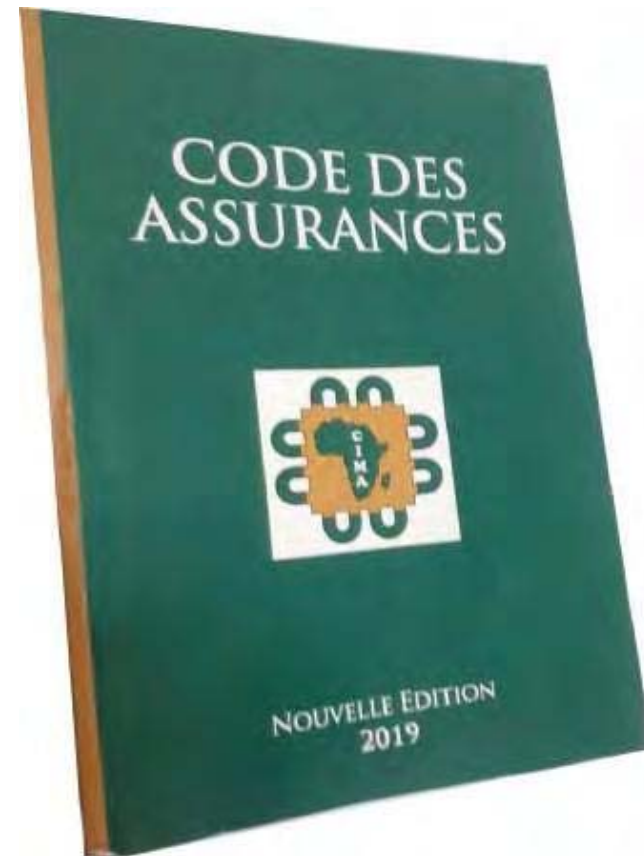


- Choix d'automatiser le traitement des requêtes simples
- Indemnisation sans déclaration de sinistres en fonction d'une information transmise automatiquement à l'assureur
- Elimination des procédures administratives longues des sinistres (via les banques, ...)

- Prise en charge rapide des sinistres

# 3

## LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES



## LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES



### CHANGEMENT DU MODELE CLASSIQUE DE DISTRIBUTION

- la dématérialisation de la documentation (contrat, avenant, ...)
- Interaction avec le client via une plateforme : établissement du contrat, paiement du sinistres
- La notion de signature du contrat pour matérialiser le consentement n'est plus pertinent
- **L'absence de réglementation ralentit l'élan du marché**

### APPARITION DE NOUVEAUX ACTEURS DANS LA RELATION ASSUREUR -ASSURE

- La puissance montée des AssurTechs transforme l'industrie
- Ils se présentent comme des « intermédiaires » entre l'assureur et ses assurés
- **L'absence d'un cadre législatif de ces partenaires précieux freine la volonté de certains acteurs à épouser la technologie**



# 4

## LES PERSPECTIVES



## LES PERSPECTIVES



Satisfaction accrue des clients

Cycle vertueux => Image positive de l'assureur

Croissance des affaires => Rentabilité des contrats

Renforcement de la solvabilité des assureurs

Amélioration de la satisfaction des employés

Taches de moins en moins administratives  
(transférés à l'IA)

Efficacité opérationnelle des collaborateurs

Opportunité  
à saisir

La technologie est une réelle chance pour l'industrie, **MAIS** le défi est  
**d'investir dans l'innovation**

## LES PERSPECTIVES



Mise en cause du besoin d'assurances dans certains domaines

Disparition de la nécessité de s'assurer  
(Voitures intelligentes, ...)

Naissance de concurrents non traditionnels : Montée en puissance de la Technologie financière

Capacité des assurTechs à se transformer en Assureur avec un nombre significatifs d'assurés en temps record

Vente des produits d'assurances par les GAFA à des milliers de personnes en un temps record

Menaces