

DISCOURS

de Markus Hongler, vice-président de l'ASA
Événement **Conférence de presse annuelle de l'ASA**
Date 18 janvier 2018
Lieu Zurich

Assurtech – Concurrence ou catalyseur pour l'industrie de l'assurance ?

Seul le texte prononcé fait foi.

Mesdames et Messieurs,

InsurTech ou assurtech ... Rien qu'à entendre ces mots, nombre d'entre nous ont le cœur qui se met à battre la chamade. Cela génère un sentiment confus entre nervosité et enthousiasme. Car les assurtechs ne sont rien d'autres que des start-ups disposant d'un potentiel technologique capable de mettre le secteur de l'assurance sens dessus dessous.

Notre rythme cardiaque ne s'accélère donc pas sans raison. Et le progrès numérique met non seulement les assureurs sous pression, mais il touche aussi l'ensemble de la société.

Une vie sans Internet ni téléphone portable ? Vous connaissez la réponse – cela est inconcevable pour la jeune génération. Avoir sa propre voiture ou être propriétaire de son logement ? Beaucoup y renoncent en revanche déjà aujourd'hui. En effet, pourquoi posséder lorsque l'on peut aussi partager : l'économie collaborative, la *sharing economy* en anglais, tel est le nom de ce système qui donne du fil à retordre aux assureurs choses. Au lieu d'avoir sa voiture, on réserve spontanément un trajet en covoiturage sur une application ou un véhicule Mobility. Le logement de vacances, on le cherche sur Internet via Airbnb. Les films en DVD – c'est dépassé – Netflix et Youtube vous donnent accès à tout ce que vous pouvez souhaiter regarder. J'avoue: pouvoir utiliser ces services en ligne, de partout et à tout moment, c'est très confortable.

En tant que dirigeant d'entreprise, je me demande néanmoins ce que la numérisation implique pour notre activité, et les changements qu'elle induit dans les besoins des clients. La protection des données n'est qu'un sujet de réflexion parmi d'autres. Il s'agit surtout de savoir comment le client nous perçoit, ce qu'il attend de nous et pourquoi il pourrait se détourner de son assureur. Et aussi d'identifier quelles sont les autres solutions à sa disposition. Là où le nouveau monde numérique

rejoint les services des assureurs, c'est là qu'émerge l'assurtech. La question est la suivante: les assurtechs sont-elles des concurrentes ou des catalyseurs ?

Les quatre catégories d'assurtechs

Les assurtechs ne se contentent pas de numériser un business analogue. Elles cherchent de nouvelles manières de communiquer avec les clients. Elles sont rapides et misent sur la simplicité et la transparence dans leur interaction avec la clientèle.

Les assurtechs se divisent essentiellement en quatre catégories:

- Les plus connues sont les portails d'assurance. Ils comparent des assureurs ainsi que leurs produits et leurs offres. Près de 60 pour cent des enfants du numérique s'informent aujourd'hui exclusivement en ligne – également via de tels portails.
- Les services d'administration des assurances s'adressent aux particuliers comme aux entreprises. Ils consistent en des classeurs d'assurances numériques et sans papier, mais aussi en des programmes de gestion pour les services d'administration du personnel, de gestion des bâtiments ou de flottes de véhicules.
- Les outils de conseil et de vente mettent à disposition les technologies nécessaires pour chercher, comparer et analyser les informations récoltées sur les assurances.
- Les entreprises Peer-to-Peer / Cashback offrent aux clients la possibilité de se joindre à une communauté solidaire en ligne et de s'assurer ainsi ensemble pour un certain risque ou pour une certaine durée.

Conditions techniques

Pour mettre en œuvre ces modèles économiques, les assurtechs s'appuient sur les nouvelles tendances qui jouent également un rôle important dans l'évolution du secteur de l'assurance. Les tendances qui sont apparues ces dernières années sont à la fois fascinantes et révolutionnaires. L'intelligence artificielle, la technologie Blockchain, l'Internet des objets – leur potentiel est immense ! Et nous les assureurs ? Nous ne sommes pas des spectateurs passifs, mais exploitons également les nouvelles opportunités technologiques. Car, au final, nos clients n'en attendent pas moins de nous. D'ailleurs, nous sommes plutôt bien positionnés.

Potentiel économique

En Suisse, nous dénombrons pour le moment une vingtaine d'entreprises relevant de l'assurtech. La majeure partie des assurtechs est aux Etats-Unis. Elles sont de véritables aimants pour les capitaux. Ces dernières années, les afflux de capitaux se sont fortement inscrits à la hausse, et la situation n'est pas prête de s'inverser. Le marché des capitaux estime très élevé le potentiel de telles sociétés et de leurs modèles économiques parfois disruptifs.

Evaluation: Good or bad ?

Devons-nous nous laisser perturber par les assuretechs ? Les assuretechs sont-elles synonymes de davantage de stress ou source d'espoirs ? Une chose est sûre: les assuretechs nous mettent la pression et nous secouent. Et c'est une bonne chose ! Pourquoi ?

Nous pouvons tirer profit des idées et des innovations des start-ups et y apporter nos connaissances de l'assurance accumulées depuis des décennies, voire depuis plus de 150 ans ! Le potentiel d'une telle collaboration est immense et est déjà une réalité:

- Swiss Life investit dans Bexio, un fournisseur de logiciels. Ce dernier facilite par exemple la gestion des mandats, la facturation et l'administration des produits pour les PME.
- Axa a conclu un partenariat avec la start-up informatique zurichoise Veezoo dans le domaine du traitement des données.
- La Bâloise a acheté la plate-forme Movu dédiée au déménagement.
- Helvetia a des participations dans la plate-forme hypothécaire Moneypark.
- La Mobilière participe à 50 pour cent à la place de marché en ligne Scout24 et à la plate-forme d'autopartage Sharoo.
- La compagnie d'assurances romande, la Vaudoise, a investi plusieurs millions de francs dans le fonds de capital-innovation dédié aux fintechs et assuretechs de la société d'investissement Blackfin Capital.

Nous, les assureurs, nous nous ouvrons à la numérisation et exploitons les synergies possibles avec les branches proches de l'assurance.

Et nous devenons nous-même aussi des assuretechs. Par exemple avec l'assurance automobile Friday de la Bâloise ou Axa Sure, une application permettant d'assurer rapidement et facilement des objets à la demande.

Conditions d'exercice

Nous allons – oui, nous devons ! – poursuivre sur la voie de la collaboration et aussi du développement propre. Pour cela, nous avons besoin d'un environnement qui obéisse aux principes réglementaires suivants :

1. Les conditions d'exercice reposent sur des principes et laissent de la place à l'innovation.
2. Aussi peu de réglementation que possible et seulement autant que nécessaire.
3. Pour la même affaire et les mêmes risques, ce sont les mêmes règles qui s'appliquent.

En d'autres termes: tous les acteurs du marché doivent bénéficier des mêmes chances, c'est-à-dire les assureurs comme les assuretechs. Les assuretechs redéfinissent les interfaces existant avec les clients. Elles se consacrent généralement à quelques éléments seulement de la chaîne de création de

valeur, par exemple à la distribution, à l'administration, à la gestion des sinistres ou des actifs. Dans la mesure du possible, elles laissent les risques à forte intensité capitalistique aux assureurs traditionnels. Elles ne sont donc souvent pas tenues d'obéir aux mêmes dispositions réglementaires que ces derniers ni de remplir les mêmes exigences en capital.

Peut-on dire que pour elles: no risk, more fun ? Ou simplement qu'elles prennent les meilleurs morceaux du numérique ? C'est légitime et fait partie du libre jeu de la concurrence. Or, il ne faut pas que ce libre jeu soit faussé par une réglementation asymétrique.

Le législateur a déjà modifié l'ordonnance des banques depuis l'avènement de la fintech. Mais, pour les assureurs aussi, il faut que les conditions d'exercice soient adaptées à la nouvelle donne. Je vais vous citer trois exemples pour illustrer mes propos:

- Les besoins des clients changent. De nouveaux modèles économiques apparaissent. La loi sur la surveillance des assurances LSA doit être revue en conséquence, notamment en ce qui concerne la procédure de délivrance des agréments octroyés aux offres sans rapport avec l'assurance et proposées par les assureurs existants. Elle est aujourd'hui très restrictive.
- Autre mot clé: le cloud computing ou l'informatique en nuage. L'interprétation de la nouvelle circulaire Finma sur l'externalisation des processus doit permettre aux assureurs de continuer d'externaliser leurs données sur des clouds basés à l'étranger. Si tel n'était pas le cas, cela constituerait un désavantage concurrentiel indéniable.
- Sans compter que les assureurs pourraient fortement augmenter leurs investissements dans les nouvelles technologies et les start-ups s'ils étaient autorisés à couvrir ces investissements avec moins de capitaux. Une adaptation du test suisse de solvabilité, le SST, s'impose, ce corpus de dispositions qui régit les exigences en fonds propres imposées aux assureurs.

Pour conclure

Nous les assureurs, nous sommes en plein milieu dans la révolution numérique. Nous entendons y contribuer activement et préserver notre rentabilité en poursuivant notre développement dans cet environnement – ceci dans l'intérêt de nos clients.

Stimulés par les start-ups, nous travaillons aussi avec elles. Nous sommes ainsi tributaires de conditions d'exercice ouvertes, fondées sur des principes, indépendantes de la technologie et qui offrent les mêmes chances à tous les acteurs du marché.

L'évolution technologique va nous occuper encore quelques temps. Et si elle s'accompagne de conditions d'exercice équitables, elle continuera de nous enthousiasmer – nous, et aussi nos clients.