

INNO INSIGHTS > RETOUR SUR UN RDV DE LA SCENE INSURTECH EUROPEENNE : LE DIA AMSTERDAM

| 29 & 30 juin 2022 |

SUMMARY



DIGITAL
INSURANCE
AGENDA

La dir. Inno était présente au DIA Amsterdam pour partager son expérience de déploiement de sa stratégie open innovation au sein du Groupe Vyv lors d'une table ronde organisée par KleinBlue Partners. Une belle opportunité de s'ouvrir à l'écosystème insurtech international & assister à des keynote avec des intervenant.e.s de haut vol !



Au programme de cette note :

- ➔ Présentation du DIA
- ➔ Startups lauréates du « DIAMond Award »
- ➔ Les grandes tendances insurtech du moment
- ➔ Focus sur la keynote Allianz & son service Allyz
- ➔ Retour sur la table ronde « Scaling Open Innovation »

DIA – DIGITAL INSURANCE AGENDA – AMSTERDAM

Un évènement insurtech incontournable en Europe

Sur 2 jours, le DIA regroupe plus de 1200 participant.e.s de 50 pays des 6 continents. Ce rendez-vous rassemble grands groupes, assureurs, réassureurs, start-ups, acteurs tech & experts de l'insurtech. Au programme : key notes, pitch start-ups, démos, deep dive sur des tendances du secteur & retours sur des collaborations assureurs - start-ups.

Un programme riche pour s'inspirer, capter des insights, s'ouvrir à d'autres axes d'innovation en assurance, échanger avec des exec d'autres grands groupes & rencontrer des entrepreneur.e.s.

Plus de 70 start-ups sont invitées à pitcher sur scène et à l'issue des 2 jours, seulement 8 se voient remettre un prix le « 2022 DIAMond Award ». Ces start-ups récompensées sont sélectionnées par les votes des participant.e.s pour leur fort impact stratégique.

DIAMOND AWARD - STARTUPS LAUREATES

- ✓ [Insurance Business Applications](#) (Danemark)
- ✓ [Binah.ai](#) (Israël)
- ✓ [Air Doctor](#) (Israël)
- ✓ [WeGroup](#) (Belgique)
- ✓ [Element Insurance AG](#) (Allemagne)
- ✓ [BetterYou](#) (US)
- ✓ [Tietoevry](#) (Finlande)
- ✓ [Kasko2go](#) (Suisse)

Retrouvez [ici](#) les pitch des startups lauréates en direct de la scène du DIA.

PROPOSITIONS DE VALEUR DES STARTUPS LAUREATES :

- ✓ **Insurance Business Applications (Danemark)**



IBA propose aux compagnies d'assurance IARD, Vie et Santé une plateforme SaaS, IBSuite, qui leur permet de simplifier l'ensemble de leurs opérations internes. IBSuite favorise notamment la configuration en ligne des produits, la modification des tarifs, ainsi que la gestion des clients.

✓ **Binah.ai (Israël)**



Binah.ai développe une solution d'intelligence artificielle essentiellement destinée aux acteurs de la santé, mais aussi de l'assurance et de l'automobile. La technologie reposant sur le machine learning de Binah permet d'analyser les signaux vitaux des individus à travers une vidéo. Binah.ai développe également BVue, une application mobile qui se base sur ces analyses pour permettre aux utilisateurs d'améliorer leur rythme de vie.

✓ **Air Doctor (Israël)**



Air Doctor propose une plateforme de mise en relation entre voyageurs à l'étranger et médecins en ligne. La plateforme Air Doctor est destinée aux compagnies d'assurance pour leurs bénéficiaires, et facilite la transmission d'ordonnances pour améliorer la prise en charge.

✓ **WeGroup (Belgique)**



WeGroup est une plateforme de distribution en ligne qui aide les fournisseurs d'assurance à prodiguer des conseils et à assurer leurs suivis de manière digitale ou hybride. Grâce à sa capacité d'analyse de données & ses algorithmes de machine learning, l'assistante virtuelle de WeGroup « Louise » aide les acteurs de l'assurance dans chaque tâche, du conseil clientèle, au profil de risques en passant par la gestion de sinistres.

✓ **Element Insurance AG (Allemagne)**



Element propose des modules en marques blanches à intégrer via des API dans les interfaces des acteurs de l'assurance, du parcours de souscription à l'espace client.

✓ **BetterYou (US)**



BetterYou.ai développe une plateforme mobile dédiée au bien-être des salariés et des étudiants. L'utilisateur définit ses objectifs personnels et l'application établit un programme et suivi pour l'amélioration de la condition physique et psychologique (sommeil, stress, sport, aspect social, etc.).

✓ **TietoEVRY (Finlande)**



TietoEVRY propose aux grandes entreprises des secteurs de la finance, de la santé, de l'énergie, du retail, des télécoms et du secteur public des solutions SaaS et des services de conseil qui leur permettent d'accélérer leur digitalisation. L'entreprise fournit des services d'ingénierie logicielle qui leur permettent d'automatiser leurs processus commerciaux et qui favorisent le déploiement d'applications. TietoEVRY développe également TietoEVRY Connect, une plateforme multi-cloud qui assure la résilience, la sécurité et la conformité de leurs activités.

✓ **Kasko2go (Suisse)**



Kasko2go fournit une solution qui analyse le comportement des conducteurs et leur propose l'offre d'assurance la plus adaptée à leur conduite. Grâce à l'intelligence artificielle et au big data, l'application Kasko2go adapte la prime du client aux kilomètres effectivement parcourus (Pay-As-You-Drive) et à l'évaluation de son comportement de conduite (Pay-How-You-Drive).

Un condensé des Megatrends Insurtech partagées par Microsoft, EY & Kleinblue

- ✓ Une digitalisation accélérée chez les assureurs pour la réingénierie des legacy systems.
- ✓ La « customer centricity » est une priorité affichée du secteur qui implique des changements multi-facettes (technologiques, humains, organisationnels) pour les assureurs et une évolution d'approches historiquement « product first » à « customer first ».
- ✓ L'open insurance est une vraie opportunité pour le secteur permettant d'intégrer des solutions partenaires plus facilement, faisant ainsi évoluer l'excellence opérationnelle & le time to market des assureurs.
- ✓ L'attraction & la rétention des talents est un véritable défi pour les assureurs. Les talents sont plutôt rares, surtout face aux transitions du secteur qui implique de combiner des compétences digital tech & une expertise assurance. Face à cet enjeu, les assureurs doivent se montrer flexibles quant à l'environnement & les modalités de travail qu'ils proposent pour répondre aux attentes des générations actuelles.
- ✓ Les défis environnementaux, sociaux & sociétaux (ESG) actuels créent des opportunités inédites pour les assureurs de prendre un rôle prépondérant & d'innover durablement.
- ✓ Les attentes des clients évoluent vers plus de transparence, de simplicité et de fluidité dans la relation avec l'assurance.
- ✓ Des technologies émergentes comme les métavers encouragent les assureurs à se projeter dans d'autres environnements. D'abord pour en comprendre le fonctionnement, les cas d'usage sur leur métier & pour anticiper de futurs besoins des utilisateurs de ces technologies.

FOCUS SUR L'APPROCHE ALLIANZ & ALLYZ, LE DIGITAL TRAVEL COMPANION



Sirma Boshnakova, CEO d'Allianz Partners, a introduit le DIA avec une keynote sur la vision des enjeux post-covid d'Allianz & a illustré son discours avec l'exemple d'Allyz, un service compagnon de voyage digital lancé par l'assureur en novembre dernier.

Selon cette dernière, la crise sanitaire a accéléré la transformation digitale du secteur, boosté l'hyper-connectivité mais également renforcé l'importance du sens dans le rôle & les actions des assureurs.

Le digital est un « enabler » au service d'une relation plus fluide & d'une meilleure réponse aux besoins des clients. C'est un enjeu de taille pour le secteur « répondre exactement aux besoins des clients » !

Sirma Boshnakova partage à l'audience : « **Les clients viennent à nous non pas parce qu'ils nous aiment mais parce qu'ils ont besoin de nous... et donc la question que nous devrions nous poser est : comment faire en sorte que nos clients nous aiment ?** »

"Notre objectif est de leur donner de la tranquillité d'esprit, de les faire se sentir en sécurité & connectés. Pour cela, nous souhaitons leur donner des réponses adaptées à leurs besoins, en simultané dans un parcours sans friction... Mais il ne s'agit pas que d'outils digitaux, c'est notre raison d'être & l'expérience que nous proposons qui compte »

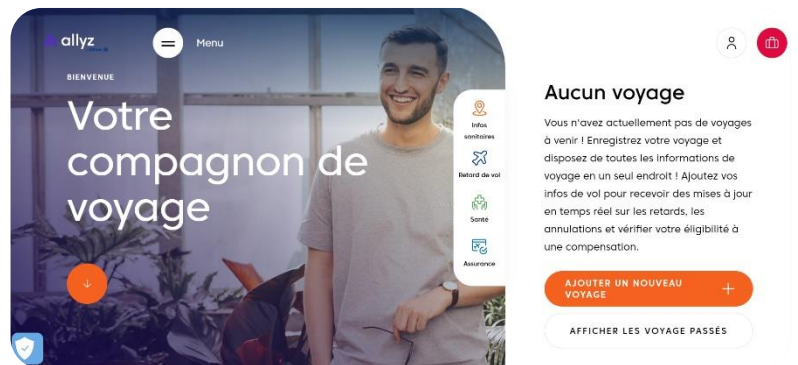
La clé de la satisfaction client pour Sirma est de **baser les services et parcours sur la logique client afin de délivrer des expériences sans coutures & répondre aux besoins des clients en quelques clics.**

Allyz permet d'accéder à des produits d'assurance et services relatifs au voyage dont :

- ✓ L'assurance voyage (& annulation)
- ✓ L'accès aux services de télésanté : symptom checker, chat en ligne avec un médecin, téléconsultation & téléconseil
- ✓ L'assistance 24/7
- ✓ Les alertes voyage (infos actualisées en temps réel sur la sécurité du lieu de voyage)
- ✓ L'indemnisation instantanée en cas de retard de vol (comprenant accès gratuit au lounge de l'aéroport)
- ✓ Le portefeuille voyageur (enregistrer les informations du séjour, des réservations de vol, recevoir des mises à jour concernant le voyage)...
- ✓ Un explorateur de destination pour obtenir des conseils itinéraires ou expériences sur la destination (& informations sur la pandémie)

Afin de développer cet écosystème de services autour du voyage, Allianz s'est entouré de partenaires apportant chacun leur brique tels que PriorityPass, Sitata, Flightright, Amadeus...

La conception d'un tel écosystème de services autour du voyage vise à apporter de la tranquillité d'esprit aux voyageurs. Par la même occasion, cela permet **d'attirer une cible plus jeune qui favorise la simplicité & la praticité de trouver toutes les réponses au même endroit.**



Côté Business Model :

2 versions gratuites d'Allyz sont disponibles :

1. La première permet aux internautes de consulter des informations & conseils sur leur destination directement depuis le site Allyz
2. La deuxième permet avec inscription d'avoir accès à une version gratuite d'Allyz comprenant l'accès à des fonctionnalités restreintes.

Une version payante est également proposée et comprend une assurance voyage avec la prise en charge des frais médicaux, l'assistance rapatriement, la téléconsultation & différentes couvertures annulation & bagages.

Le parcours digital est particulièrement intuitif & ergonomique, l'expérience de navigation est très agréable. L'objectif d'Allyz est d'enlever tous les obstacles & pain points que peut présenter un voyage en apportant un bénéfice direct au client en toute simplicité.

Allyz est actuellement disponible en France, en Allemagne & en Espagne et devrait être étendue à d'autres marchés courant 2022.

Sirma Boshnakova conclut en partageant qu'**Allianz souhaite développer d'autres plateformes de ce type avec une approche « verticale » basée sur la logique et les besoins clients.** Les prochaines annonces pourraient concerner des **plateformes santé & mobilité...** à suivre de près !

L'approche d'Allianz est particulièrement intéressante et inspirante pour **éviter l'effet catalogue de services, contextualiser l'offre et proposer une expérience digitale & sans couture adaptée à la problématique du client.**

Un bel exemple d'un assureur traditionnel qui reprend les codes des insurtech tout en misant sur ses forces existantes au service du client final.

RETOUR SUR LA TABLE RONDE « SCALING INNOVATION »

Partenaire du DIA, KleinBlue a animé une table ronde réunissant **3 visions différentes & complémentaires du déploiement de l'innovation dans les grands groupes** :

- ✓ **La vision de la direction innovation du Groupe Vyv & son approche client-centric pour accompagner les métiers à accélérer leurs priorités d'innovation**
- ✓ **Le Corporate Venture Fund de Malakoff Humanis & son rôle dans le déploiement de l'innovation chez Malakoff**
- ✓ **L'expérience de French Assurtech, accélérateur assurtech, avec un regard double : start-ups & assureurs pour construire des partenariats business durables.**

KleinBlue June 30th Amsterdam DIGITAL INSURANCE AGENDA

INNOVATE AT SCALE: TIPS, TOOLS AND MUST-DOS

Vincent Champarou
Investment Director
malakoff humanis

Marie Cordenod
Innovation Project Manager
VYV

Alexandre Jeanney
Program Director
FRENCH ASSURTECH

Presented by **Salim Echoukry**
CEO - KleinBlue

Autour de la table étaient réunies des représentants de l'innovation, du digital & de la stratégie d'assureurs tels que : Baloise, Zurich Insurance, Vivium, Nationale Nederlanden Insurance, Société Générale Assurances, Versicherungskammer Bayern, Allianz, RheinLand Versicherungsgruppe, P&V et d'autres acteurs clés de l'écosystème comme le hub insurtech Suisse « House of Insurtech ».

Au programme de cet échange : 3 axes de discussions centraux pour lesquels les orateurs ont partagé leurs visions & best practice :

- ✓ **Les process & outils pour déployer l'innovation**
- ✓ **La culture de l'innovation**
- ✓ **L'activation des partenariats start-ups & assureurs de l'idée à l'implémentation**

KEY TAKEAWAYS DES INTERVENTIONS :

GRUPE VYV – DIRECTION INNOVATION



✓ **La direction innovation du Groupe Vyv a pour objectif d'accélérer l'innovation du Groupe à travers ses différents métiers en accompagnant les maisons sur leurs axes d'innovation prioritaires**. La dir inno capitalise sur ses 3 activités : l'open innovation, le design & experience lab ainsi que la veille pour mener à bien ses missions.

✓ La vision de la dir. inno est que l'innovation devrait infuser toute l'organisation & engager les collaborateurs à tous les niveaux dans l'entreprise. Afin d'y parvenir, **la dir inno s'est structurée et opère aujourd'hui avec une stratégie « innovation as-a-service »**. Concrètement, elle a construit & diffuse largement **une offre de services centrée client pour expliquer aux métiers comment elle peut les accompagner**.

- ✓ En termes d'approches, la dir. inno fonctionne en « pull » & en « push ». La plupart du temps, **les métiers internes la sollicitent avec un pain point (pull), mais sa vision du marché & des tendances émergentes lui permet également pousser des sujets d'innovation stratégiques encore peu traités au sein du groupe (push)**.
- ✓ Afin d'apporter la preuve de son impact, la dir. inno publie **tous les trimestres un reporting appelé « inno metrics »**. Il s'agit d'une revue d'activités de l'équipe indiquant ses avancées & son empreinte sur les projets du plan stratégiques du groupe.
- ✓ **La diffusion de la culture de l'innovation est dans l'ADN de la dir. inno depuis sa création**. Afin d'acculturer largement dans le groupe, la dir. inno organise **des cafés de l'innovation** ouverts à toutes et tous. **Au programme**

de ces évènements : analyse de tendances d'innovation, de néo-acteurs, de marchés innovants, exploration de technologies disruptives... Toutes les analyses & explorations open innovation réalisées par la dir. inno sont accessibles en open source, partagés & relayés au sein du Groupe. **Un point d'attention est mis sur la qualité du fond et de la forme de ces contenus afin de transformer la connaissance éparpillée en « snackable content »** ; tout cela pour faire en sorte que les collaborateurs puissent plus facilement s'en emparer, notamment via la plateforme de management de l'innovation, Startupflow.

- ✓ **Pour activer des partenariats open innovation avec des startups, la dir inno capitalise sur la diffusion de la culture d'innovation et accompagne en direct des groupes projets internes & des métiers de l'expression du besoin jusqu'au déploiement de partenariats d'innovation en passant bien sûr par la phase d'expérimentation.**

MALAKOFF HUMANIS - CVC



- ✓ **Le Corporate Venture Capitalist (CVC) de Malakoff Humanis utilise le financement pour attirer et engager les écosystèmes tech autour de l'assureur.** Il s'agit d'un outil d'open innovation avec une **démarche opportuniste** dans laquelle l'équipe du CVC répond à des demandes de financement des start-ups.
- ✓ Le CVC **implique les métiers dans les décisions d'investissements** afin de tirer parti de leur expertise dans l'analyse de la proposition de valeur. Cette collaboration avec les métiers permet également de les encourager à rester alerte aux tendances du marché, à questionner le statut quo et à imaginer de potentiels partenariats avec des acteurs innovants.
- ✓ Qui dit investissement dans une start-up dit **sponsoring interne d'un directeur métier qui s'impliquera à long-terme avec la start-up**, ce qui contribue à mélanger les expériences, diffuser la culture de l'innovation & impulser de la fertilisation croisée en interne.
- ✓ L'équipe du CVC a accès à un dealflow majeur ce qui lui permet d'avoir **une connaissance très approfondie du marché.** Elle a également pour mission de **d'identifier de potentielles synergies avec des start-ups qu'elle poussera aux métiers.**

FRENCH ASSURTECH



- ✓ **French Assurtech est un accélérateur français qui vise à encourager le développement d'écosystèmes innovants pour repenser les modèles actuels & anticiper les transformations digitales du monde de l'assurance.** French Assurtech est soutenu par des acteurs majeurs de l'assurance en France tels que Groupama, MACIF, Smacl, MAIF, MAAF COVEA, IMA... qui grâce à French Assurtech ont créé des synergies & partenariats à impact avec des startups spécialisées dans l'IA, le big data, etc...
- ✓ Afin de recruter des startups pour son programme d'accélération, French Assurtech a mis en place un process dans lequel **tout commence par la compréhension & la captation des besoins des grands corps à un niveau Executive Committee.** French Assurtech se concentre sur 3 prérequis pour valider les besoins des assureurs : **un besoin métier à court-terme, un budget dédié & du temps pour collaborer avec la start-up en question.**
- ✓ S'active ensuite un sourcing proactif, une revue des candidatures avec les partenaires de l'accélérateur, et enfin une journée de sélection pour imaginer un partenariat & un potentiel business entre les experts des groupes d'assurance et les CEO des startups.
- ✓ Au-delà de son programme d'accélération, **French Assurtech cherche à diffuser une culture de l'innovation auprès des grands corps** via leur **formation de Startup Manager**, via le **sponsoring de startups par des business managers** mis en place chaque année, etc...