

InsurTech pour le développement

Une analyse des technologies et applications d'assurance en Afrique, en Asie et en Amérique latine

Note d'Information



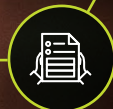
Manque d'information quant aux consommateurs

Accès insuffisant aux consommateurs



Différents et nouveaux besoins des consommateurs

Consommateurs inexpérimentés dans le cadre des services financiers formels



Modèles commerciaux contraints

Comment InsurTech aborde-t-il 5 défis dans la micro-assurance?

LES POINTS CLÉS

- Les partenariats avec les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) ont réussi à relever les défis liés à l'accès aux consommateurs.
- Les technologies plus récentes telles que l'IA et le Pair à Pair sont encore largement non testées.
- Les nouveaux modèles d'entreprise ont permis l'innovation en matière de produits.
- Les applications technologiques qui relient les niveaux d'expérience sont encore limitées.
- Il y a de nombreuses initiatives visant à réduire les frais d'exploitation.
- Le manque d'applications d'analyse de données est un obstacle majeur aux nouvelles avancées dans InsurTech pour le développement.

Clause de non-responsabilité: Le nombre total d'initiatives incluses dans cette analyse est de 157. Veuillez noter que les initiatives peuvent être évoquées à plusieurs reprises dans les 5 catégories. Le texte souligné en gras fournit un exemple d'initiatives de InsurTech. Cette liste n'est pas exhaustive.

Tendances observées au cours de l'analyse

Nombre d'initiatives



1

Manque d'information quant aux consommateurs

Les données alternatives et numériques permettent une meilleure connaissance du client (par exemple les capteurs, les données d'appel mobile et les enquêtes en ligne): **Cignifi (Afrique subsaharienne)**

La communication numérique augmente l'accès en temps réel aux volumes élevés de données (par exemple les capteurs de voiture, les dispositifs portables): **ByteMoney (Afrique du Sud), Yatis (Inde)**

L'application de l'analytique aux premiers stades (par exemple, les modèles analytiques prédictifs, l'apprentissage automatique): **Arya.ai et Aureus analytics (Inde)**



2

Accès insuffisant aux consommateurs

La technologie permet la prestation en ligne de l'assurance (par exemple les courtiers numériques, les plateformes numériques pour les ventes et l'entretien): **Jagadiri (Indonésie), Bidu (Brésil), InsuredHQ (Asie)**

L'accès par le biais de partenariats axés sur la technologie (par exemple m-assurance): **Tigo, Bima et MicroEnsure (Ghana)**

Les modèles InsurTech éliminent la nécessité pour l'interaction onereuse avec les clients (par exemple, l'assurance indexée, le Pair à Pair): **Kilimo Salama (Kenya)**

42



88





3

Différents et nouveaux besoins des consommateurs



4

Consommateurs inexpérimentés dans le cadre des services financiers formels



5

Modèles commerciaux contraints

Tendances observées au cours de l'analyse

Le Pair à Pair permet de nouveaux produits et approches de livraison: **Tongjubao (Chine)**

La conception du produit 2.0 grâce au regroupement des services au-delà de l'assurance (par exemple valeur ajoutée grâce aux dispositifs portables): **GOQii (Inde)**

Le soutien à distance et personnalisé aux consommateurs inexpérimentés (par exemple les agents conversationnels et les services de conversations numériques): **Hello Doctor (Kenya), RenRenBx (Chine)**

"Icônifier" les interactions pour surmonter les obstacles à l'alphabétisation (par exemple les applications mobiles, les sites web): **Stock Shop Academy (Afrique du Sud)**

Surveiller et répondre aux consommateurs en temps réel (par exemple l'analytique des données): **Touchkin (Inde)**

L'utilisation de l'infrastructure numérique réduit le coût marginal de la prestation d'assurance (par exemple, les plates-formes numériques): **Saldo (Mexique), Remedinet Technologies (Inde)**

Les données numériques et l'automatisation permettent des arrangements d'externalisation plus rentables (par exemple, les plates-formes numériques, les nouvelles données et analyses): **dotXML (Afrique du Sud), ClaimSync (Ghana)**

Nombre d'initiatives

16

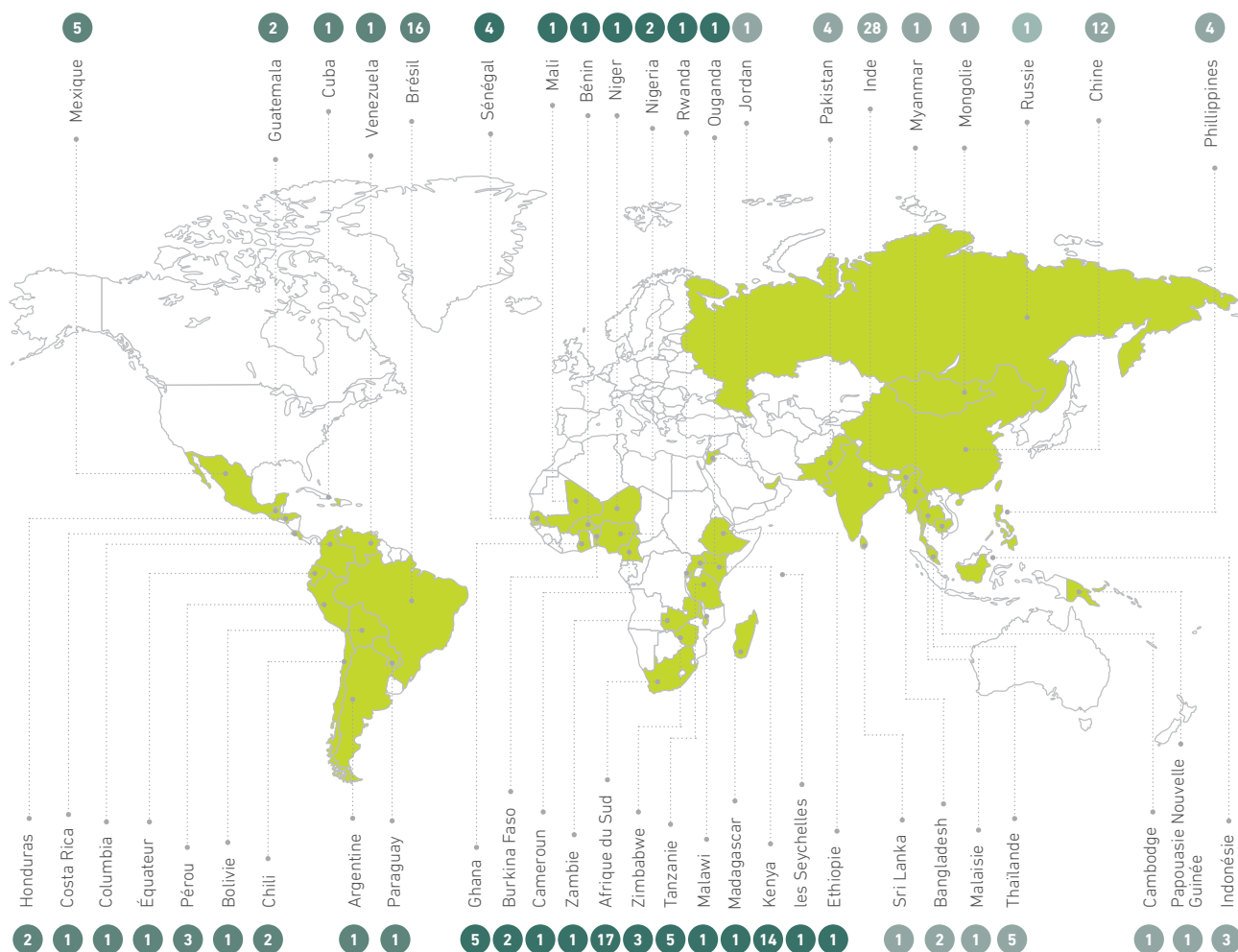


14



64





Nouvelles données et analyses:

La production, la communication et l'analyse de données numériques sont utilisées pour informer les assureurs sur les besoins et les comportements des consommateurs sous la forme de nouvelles données et analyses.

L'assurance Pair à Pair

Les groupes de pairs, tels que les propriétaires de maisons, de voitures et d'articles ménagers, s'associent pour absorber les risques de chacun d'entre eux, chacun apportant une contribution en espèces afin de souscrire à l'assurance perte pour les membres du groupe.

Plateformes numériques:

Les assureurs ou les prestataires de service tiers utilisent la technologie numérique pour offrir des produits ou des services d'assurance en ligne sur des plates-formes numériques qui suppriment l'aspect face à face ou stylo et papier de la disposition d'assurance et réduisent les coûts de la prestation.

L'assurance fondée sur la demande:

L'assurance fondée sur la demande est déclenchée par une action du consommateur et s'appuie sur une technologie sophistiquée de modélisation des risques. Elle couvre les produits d'assurance des biens qui ne pourraient pas être couverts individuellement dans le cadre des approches traditionnelles de la micro-assurance.

Partenariats technologiques:

Les sociétés d'assurances, les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) ou d'autres agrégateurs et prestataires de services techniques (PST) nouent des relations de partenariats technologiques stratégiques afin de tirer profit du marketing, de l'acquisition de la clientèle et des paiements de primes grâce à une marque établie.

L'assurance indexée:

L'assurance indexée est utilisée pour protéger contre les risques partagés plutôt que les risques individuels, tels que les fluctuations météorologiques, les épidémies de maladies ou la chute des prix.

Il convient de noter que nous mettons constamment à jour le tracker InsurTech. La version actuelle ne comprend que les initiatives identifiées à ce jour au cours de cette analyse et ne reflète pas un ensemble complet des initiatives InsurTech. Veuillez nous adresser un courriel (à antonia@cenfri.org) si vous avez connaissance de toute autre initiative qui devrait également être incluse dans l'analyse.