



« L'Ubérisation et l'économie du partage vont impacter l'assurance »

Christophe Eberlé, président fondateur **d'Optimind** Winter, membre du conseil d'administration de l'Institut des actuaires



A quelques jours de l'ouverture du congrès des actuaires, Christophe Eberlé revient sur les défis qui attendent les assureurs et les changements qui se profilent pour la profession d'actuaire.

Quels sont, selon vous, les grands enjeux pour les assureurs à moyen terme ?

Les enjeux attendus par les assureurs sont multiples. Il y a à la fois des enjeux prudentiels, avec l'entrée en vigueur de Solvabilité II, et des défis réglementaires, avec la mise en œuvre de l'ANI ou encore de la loi Hamon, qui préfigurent un bouleversement dans les équilibres de marché et qui peuvent générer des opportunités pour certains acteurs, historiques ou nouveaux entrants.

Sur le front financier, les assureurs sont également très touchés par l'environnement actuel de taux bas qui présente des risques pour leur équilibre technique en épargne et plus généralement sur leur modèle économique de rentabilité. Les acteurs du marché se trouvent ainsi face à un défi économique majeur qui est celui de la rentabilité déjà fortement dégradée ces dix dernières années.

Pour résumer, il est rare qu'une industrie connaisse autant de changements significatifs sur autant de domaines : le challenge est détaillé !

Justement, comment faire face à ces taux bas ?

Nous avons déjà eu l'occasion de le dire largement par le passé mais les contrats en euros posent structurellement un problème dans ce contexte de taux bas, notamment au regard des coûts de production devenus sensiblement équivalents à la performance brute des actifs sous-jacents. La mise en place de l'euro croissance représente une très bonne solution de fond, cependant le contexte financier actuel ne lui est pas complètement favorable. Force est de constater que la période est propice aux unités de compte. Reste à convaincre les assurés d'accepter une part de risque sur leurs investissements avec un important travail de pédagogie et d'accompagnement des réseaux.

Pour faire simple, l'environnement de taux bas est défavorable à la rentabilité des assureurs et aux rendements servis aux assurés. A l'inverse, les assureurs font également face aux risques d'une remontée trop brutale qui les exposerait à des rachats massifs de contrats et donc à un risque de liquidité.

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) a annoncé qu'elle s'était saisie de ce sujet pour proposer une analyse initiale et détaillée puis pour envisager des

solutions d'accompagnement du marché.

Comment les assureurs s'adaptent-ils à la vague du digital ?

La révolution digitale est aussi un enjeu de taille pour le marché. Les assureurs investissent largement sur le sujet, cependant la mise en œuvre concrète des chantiers s'avère longue et complexe. Un préalable long et coûteux consiste à transformer les systèmes d'information existants en vue d'adopter les outils du digital.

Quelques initiatives intéressantes sont observées, cependant la vraie transformation digitale que nous sommes en droit d'attendre est bien celle des produits et des services.

En termes de distribution, faut-il s'attendre à des changements importants ?

Oui, l'accélération du numérique va modifier la manière de vendre les contrats d'assurance et pose la question de savoir qui, demain, commercialisera ces contrats. De nouveaux acteurs peuvent se positionner dans la relation client au détriment des réseaux de distribution actuels.

Le phénomène «d'Ubérisation» et le développement de l'économie du partage vont impacter le secteur de l'assurance. Face à cette nouvelle donne, nous accompagnons les assureurs dans le cadre d'une véritable démarche d'innovation que l'on perçoit aussi ambitieuse que celle de l'informatisation dans les années soixante-dix. Évidemment, nous nous attendons aussi à voir apparaître de nouveaux acteurs, fournisseurs, partenaires ou encore concurrents des assureurs.

La quatorzième édition du congrès des actuaires s'ouvre dans quelques jours. Comment évolue le rôle de l'actuaire dans cet environnement changeant ?

Cette année, le congrès des actuaires aura pour thème l'actuariat au cœur des transformations. Pour accompagner au mieux les assureurs, les actuaires doivent s'adapter aux nouvelles technologies et acquérir de nouvelles compétences. C'est dans ce contexte que l'Institut des actuaires propose désormais une formation au nouveau métier de data scientist. Le Chief Data Officer devient, au fil de cette révolution, une direction autonome au sein des compagnies.

L'actuaire accompagnera, ou sera, le Chief Data Officer dans ces développements. Cette fonction est et sera généralement complémentaire à celle de l'actuaire qui restera au cœur des enjeux assurantiels et garant des équilibres techniques.

Quel est le bilan d'Optimind Winter pour l'année 2014 ?

Après deux ans de consolidation suite à l'acquisition de Winter et le retour à une croissance soutenue, nous clôturons au 31 mars 2015 une année en croissance de 30%. 2014 a été l'année de la création de deux nouveaux métiers, finance & performance et digital, pour compléter notre offre de services et ainsi accompagner nos clients dans les enjeux présents et à venir. Nous avons également ouvert notre premier bureau à l'international au Portugal. Aujourd'hui, notre chiffre d'affaires s'élève à 27 M€ et nous visons, pour 2016, une croissance de 18 %.

Et quels sont vos projets ?

Comme nous l'avons vu, les problématiques du secteur sont nombreuses et nos possibilités d'accompagnement le sont aussi. Au-delà des secteurs historiques, nous développons le risk management auprès du secteur bancaire et des grands industriels. Nous travaillons également sur une offre stratégique, plus transverse, qui permettra de répondre aux besoins des assureurs de façon plus globale et non plus seulement métier par métier. En parallèle, notre démarche de développement européen reste d'actualité, en fonction des opportunités qui se présenteront.