

Maîtriser la maturité de la tarification : perspectives stratégiques pour les actuaires P&C

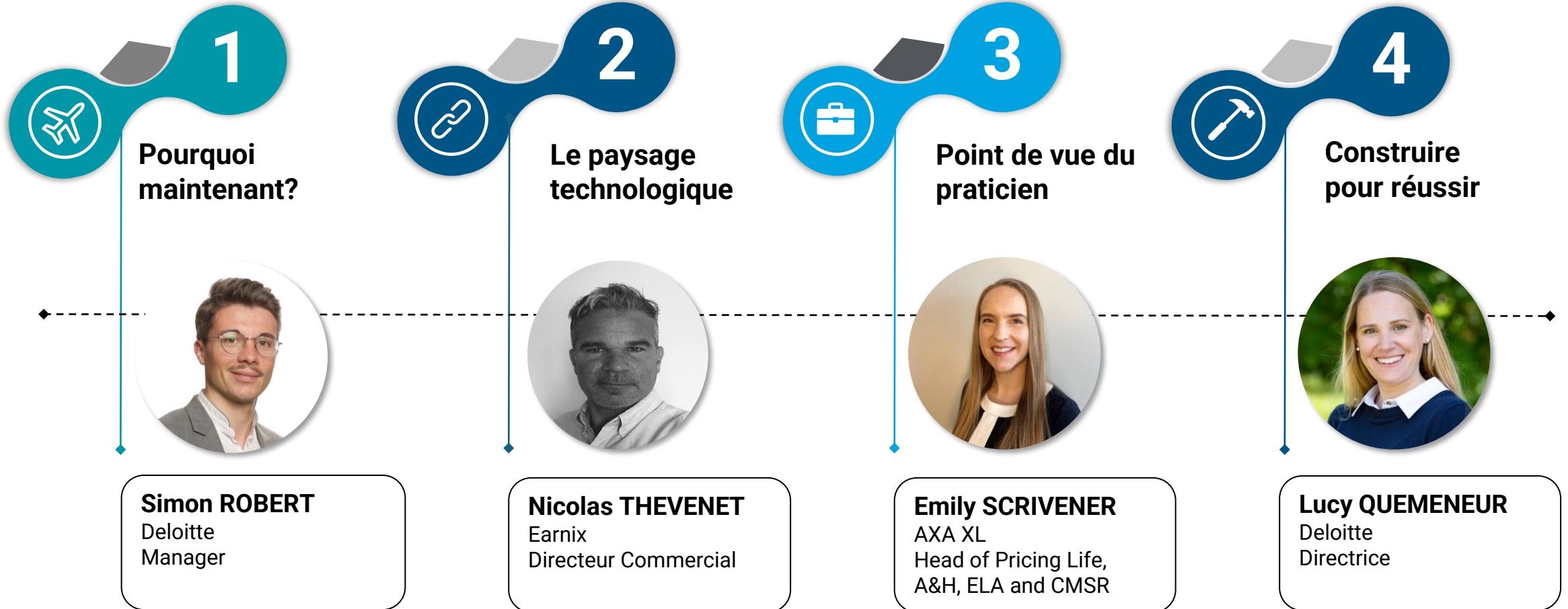
Lucy QUEMENEUR - Deloitte

Emily SCRIVENER - AXA XL

Nicolas THÉVENET - Earnix

Simon ROBERT - Deloitte

Agenda





Pourquoi maintenant ?

Des pressions multiples s'exercent en matière de tarification

Pressions internes



Une obsolescence des outils de tarification

Une utilisation partielle des données

Un talent actuariel précieux avec un plein potentiel à exploiter

Une nécessité de rentabilité du tarif

Environnement extérieur



Un marché fortement concurrentiel

Un changement climatique de plus en plus prégnant

Une inflation volatile

Une géopolitique mondiale instable

Evolution technologique



Une évolution rapide des outils

Une digitalisation du marché croissante

Une opportunité créée par des technologies émergentes

Un appel d'air pour des talents nouveaux désireux d'utiliser ces nouveaux outils

Pourquoi maintenant ?

Nécessité d'une nouvelle approche de tarification, qui optimise...

INTELLIGENCE

- Surveillance en temps réel du portefeuille et des taux
- Facilite la prise de décision basées sur les données
- Exploite les techniques ML et AI pour identifier les tendances
- Des diagnostics enrichis

VITESSE

- Permet des mises à jour et un développement rapide des modèles
- Peut être déployé sans intervention du service informatique
- Réduit le temps de saisie et de devis

END-TO-END

- Intègre le processus complet end-to-end
- Aucune partie n'est isolée
- Interfaces de données avec la source pour minimiser les risques opérationnels

CONFIANCE

- Traçabilité et gouvernance intégrées
- Contrôle automatique de conformité dans tout le modèle
- Tests automatisés, réconciliation et régression
- La transparence et la compréhension

Mais comment faire ?

- Construire en interne ou acheter auprès d'un fournisseur?
- Comment exploiter réellement la révolution technique ?
- Et quels sont les obstacles que nous pourrions rencontrer sur notre chemin ?



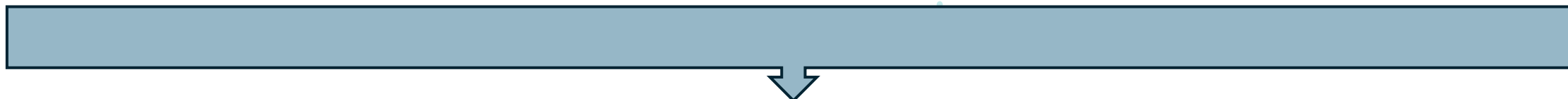
Pressions internes



Environnement
extérieur



Développements
Technologiques



1) Innovation/ transformation

- **Métier**

Systematiser les KPIs à partir des Data
Marges, volumes et ratios et acceptabilité client

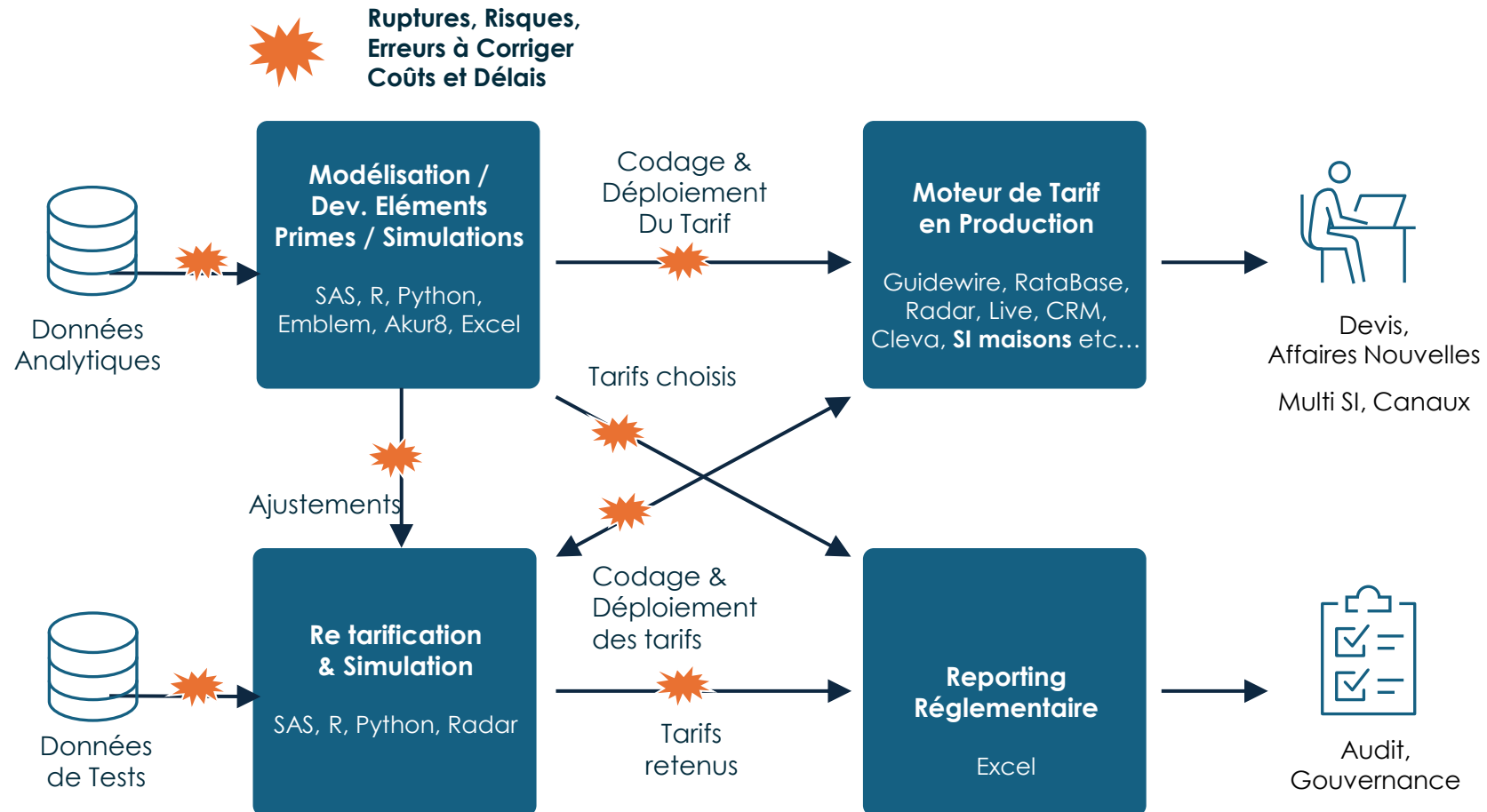
- **Production**

'Agiliser' les déploiements & digitalisation
dans les canaux de distribution pour un meilleur Rol

2) Industrialisation de la création de valeur = Meilleure Solvabilité et NPS Net Promoter Score

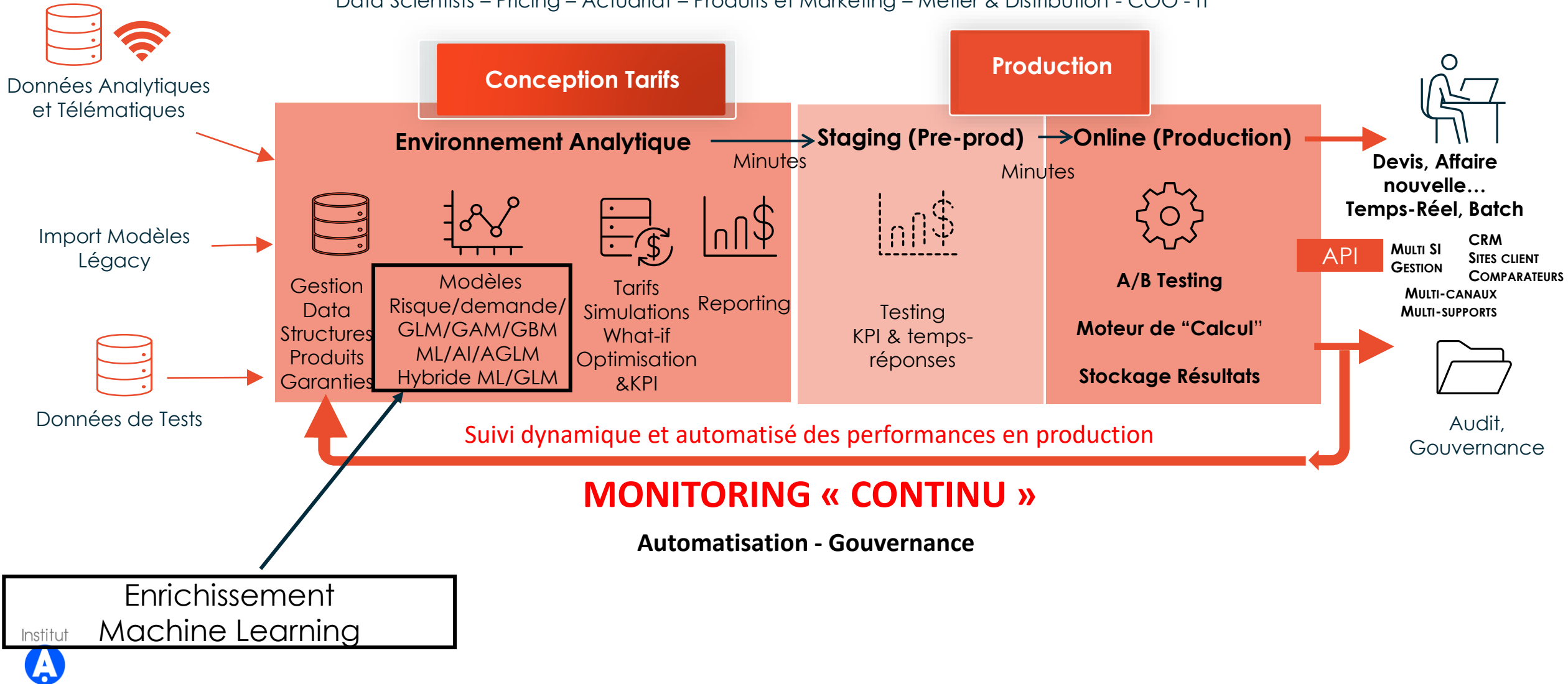
Technologie: défis des Assureurs...

Chaînes tarifaires « traditionnelles » - **complexes** et **chronophages** à monter et faire évoluer – **Multiple systèmes**



Transformation digitale, optimisation des processus de tarification, TOM

Data Scientists – Pricing – Actuariat – Produits et Marketing – Métier & Distribution - COO - IT



Estimation des bénéfices annuels: 3% à 6% du GWP

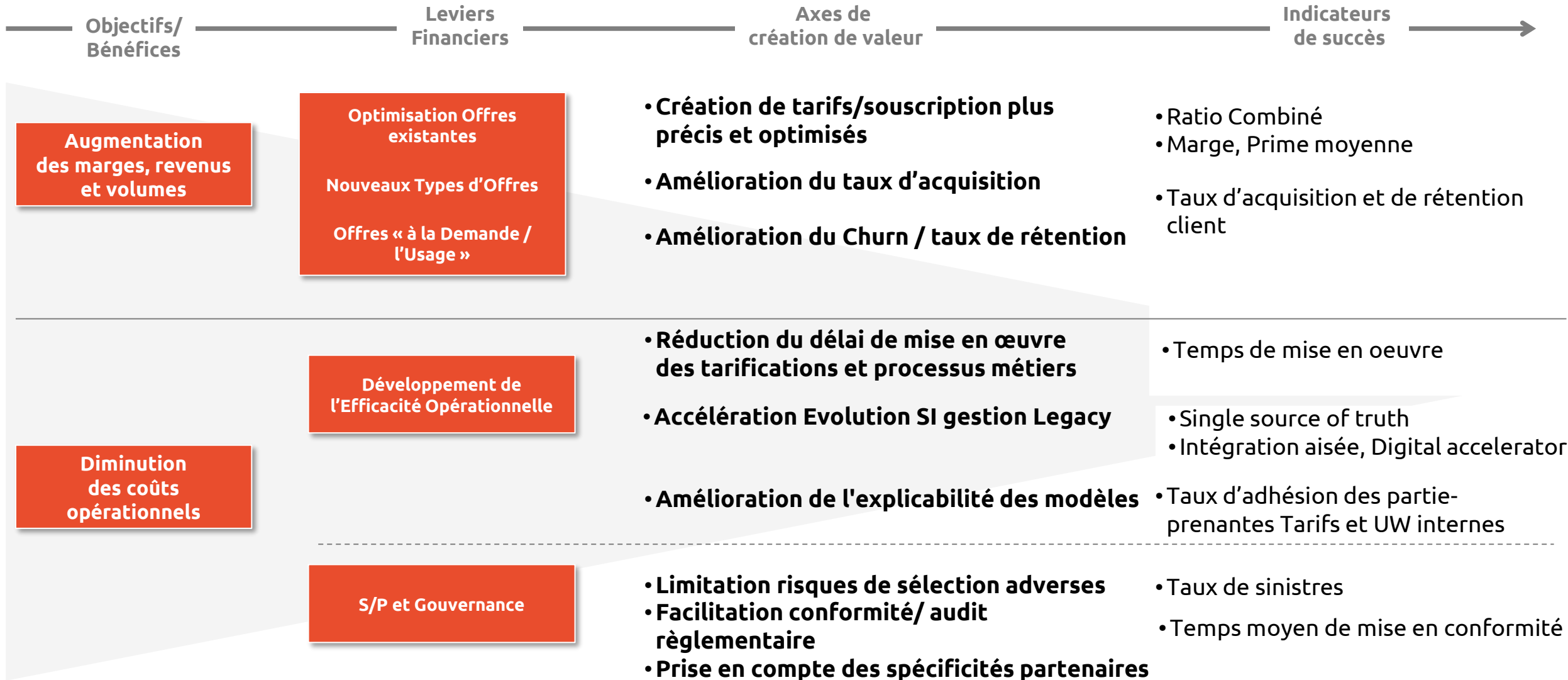
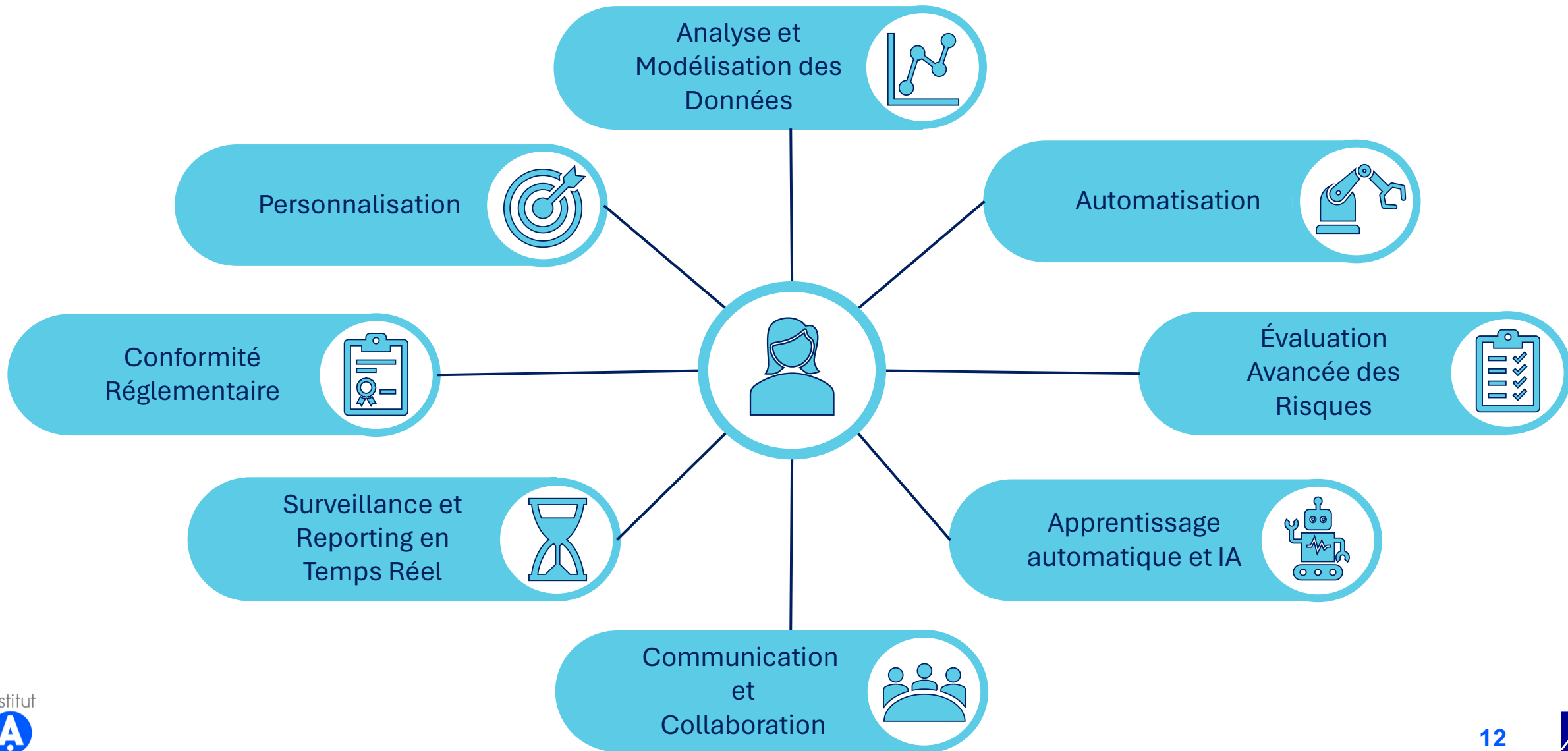


IMAGE DE MARQUE / POSITIONNEMENT INNOVATEUR / SATISFACTION CLIENT





Défis Pratiques



Données

Les données sont roi
Mauvaise qualité
Pas assez de données



Mutualisation des Risques

Une segmentation plus granulaire va à l'encontre du concept de mutualisation des risques



Architecture

Cohérence
Intégrer les nouvelles technologies avec les systèmes existants
Évolutivité
Sécurité



Coût

La gestion des coûts sur les grands projets est difficile
Recevoir des investissements
Afficher le retour sur investissement



Temps

Une industrie complexe avec des problèmes complexes
Le travail de jour continue



Talent

Avons-nous un vivier de talents?
Qu'est-ce qui relève/devrait relever de la compétence d'un actuaire ?
La formation professionnelle suit-elle les évolutions ?



Réglementation et conformité

Ajouter de la complexité et coût
Ralentit le projet
Lignes directrices et principes éthiques
Équité et non-discrimination
Des produits qui offrent une protection adéquate aux consommateurs
Transparence et responsabilité
Nécessite une surveillance constante



Gestion de projet

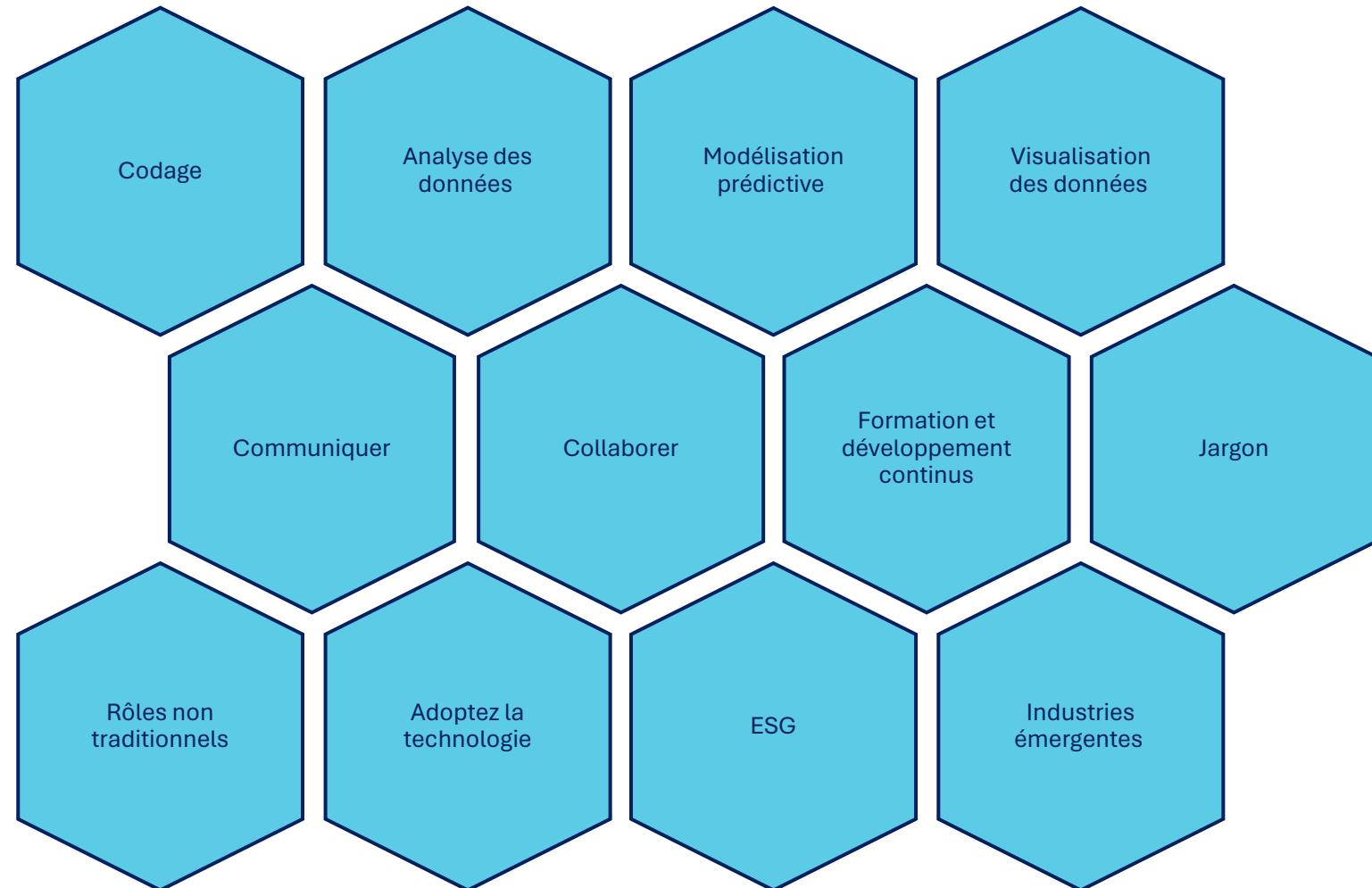
Avoir une stratégie
Un leadership fort
Collaboration interfonctionnelle
Tous avancent dans la même direction
Besoin de quelqu'un qui relie les points
Les actuaires sont-ils les bonnes personnes pour ce rôle?



Repoussage / Inertie

Une communication claire sur le changement est cruciale
Offrir des formations, du soutien et des incitations
Perturber les processus établis
Peur des pertes d'employ

Naviguer l'avenir





**Construire
pour réussir**

Construire pour réussir Stratégies de développement

Modulaire



- Réutilisation des éléments
- Cohérence des approches
- Vitesse de développement.

Agile



- Établir des priorités
- Planifier en sprints et itérations courtes
- Permet un déploiement rapide.

Flexible



- Des changements seront nécessaires
- Accommoder feedbacks et demandes évolutives des utilisateurs.

Automatisé



- Continuous Integration et Continuous Deployment (CI/CD)
- Automatiser les tests, la surveillance et les rapports.

Faciliter l'amélioration constante et rapide!

Construire pour réussir

Stratégies organisationnelles

Assurer une
compréhension des
attentes et des
exigences au début

Engager les
stakeholders



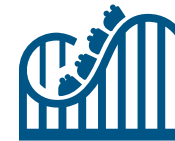
Doivent être complètes
et disponibles en
permanence

Formation et
support efficaces



Équipes
multidisciplinaires

Les compétences
requis ne se limitent
pas à la tarification
actuarielle traditionnelle



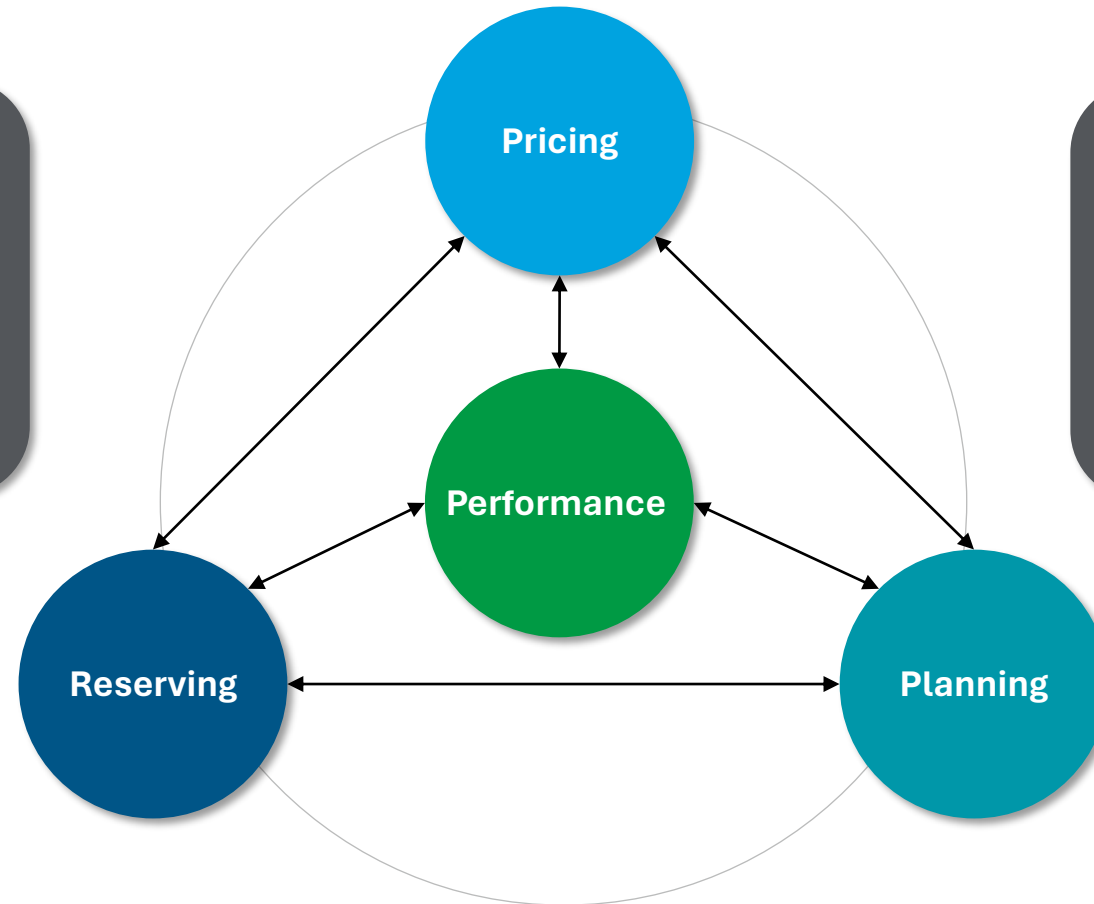
Change
management

Minimiser les
perturbations par une
gestion contrôlée

Construire pour réussir

Feedback loops: essentiel que l'équipe tarification n'agisse pas en silo

- Les tendances de réserving doivent être communiquées à l'équipe de tarification.
- La tarification doit fournir des informations à l'équipe réserving en termes d'évolution du profil du portfolio.

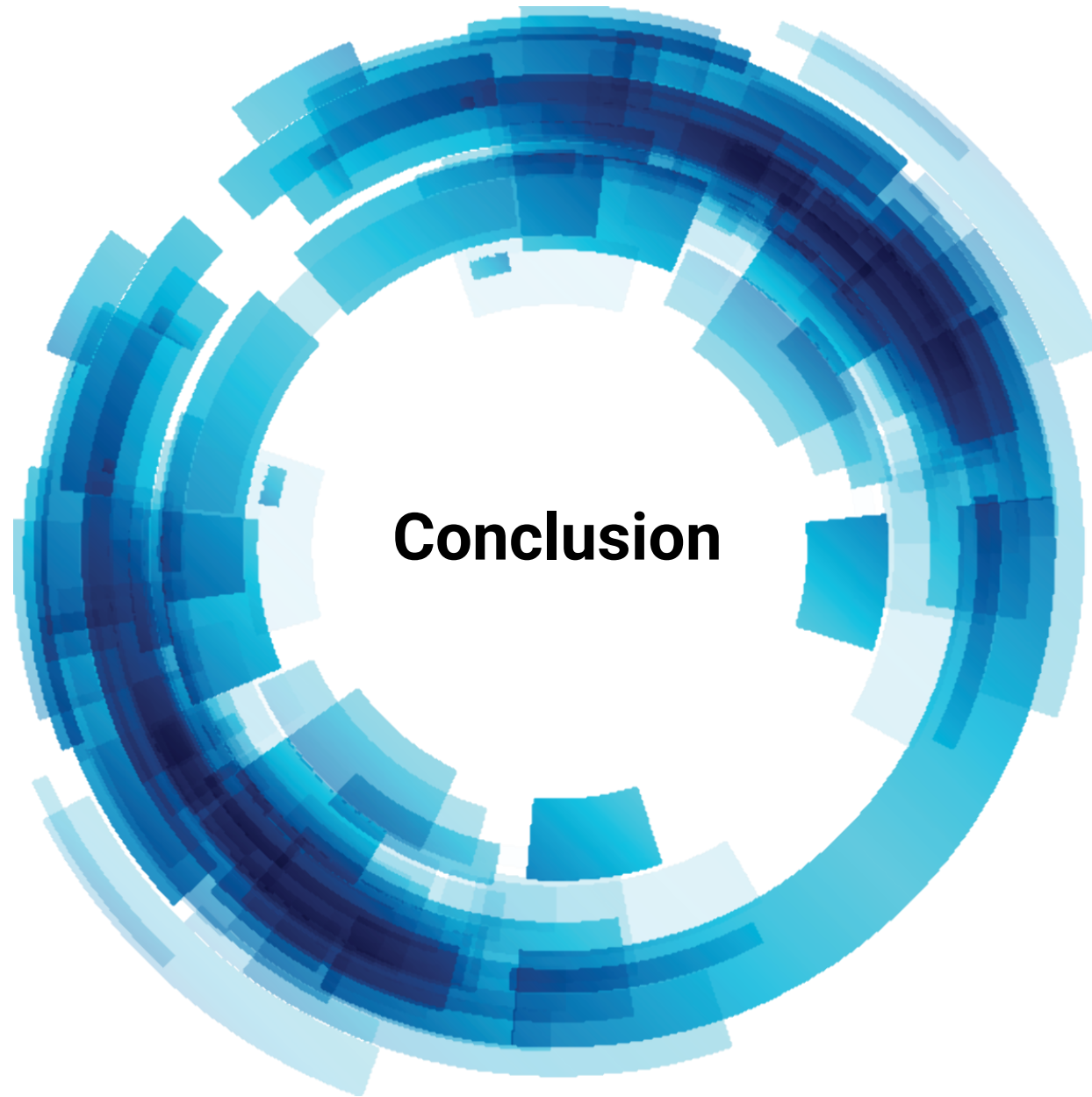


- La tarification doit fournir des informations à planning en termes d'évolution du portfolio, et les prix obtenus sur le marché.
- La stratégie du portefeuille peut être pilotée par l'ajustement des taux de tarification.

- Suivi de la performance du portefeuille pour informer le planning.

Les clés du succès:

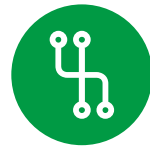
- Des définitions cohérentes
- Des données de qualité
- Automatisation du feedback



Conclusion: Maîtriser la maturité de la tarification

END-TO-END

- Intégration avec les systèmes internes au déploiement
- Réduire au minimum le « re-keying » de données
- Suivi automatisé des performances en production



INTELLIGENCE

- Enrichir avec Machine Learning et l'IA
- Surveillance en temps réel
- « Feedback loops » automatiser
- Visualisation de données riches



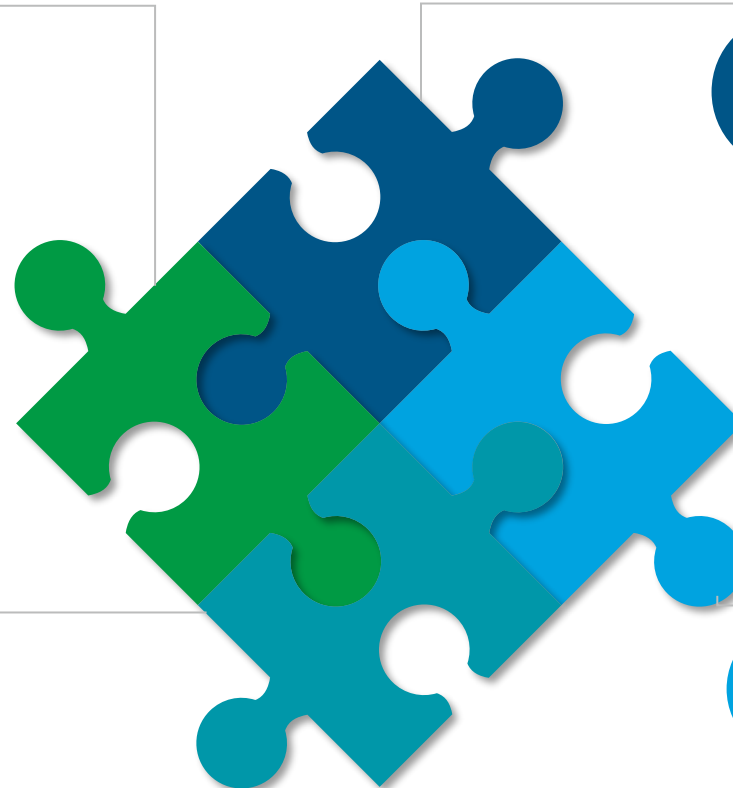
VITESSE

- Envisagez des technologies de fournisseurs experts.
- Construire de manière modulaire et agile
- Automatiser le plus possible
- Minimiser « time-to-market »



CONFIANCE

- Intégrer l'audit et la gouvernance
- Automatiser les tests et compliance
- Engage stakeholders
- Pensez à la change management



Merci!



Simon ROBERT

Deloitte
srobert@deloitte.fr



Nicolas THEVENET

Earnix
nicolas.thevenet@earnix.com



Emily SCRIVENER

AXA XL
emily.scrivener@axaxl.com



Lucy QUEMENEUR

Deloitte
lquemeneur@deloitte.fr