



# ASSURANCE PARAMÉTRIQUE

## QUELS MODÈLES D'AFFAIRES?

Présentation par :

- ✓ Emeline Seval – Senior Manager Square Management
- ✓ Alexis Louaas – Consultant et chercheur Square Management

Octobre 2024

# Square Management

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

---

**Square Management** est un cabinet de conseil européen en **stratégie et organisation** fondé en 2008.

Square Management aide ses clients dans l'anticipation, la conception et la réalisation de leurs projets de transformation.

Square Management est un **acteur expert** intervenant sur **10 domaines d'excellence**.

Square Management est un **acteur engagé** qui contribue dans 100% de ses missions à la durabilité de ses clients.

Square Management est un **acteur unique** qui développe, grâce à son centre de recherche, des expertises et des méthodes spécifiques pour chacun de ses domaines d'excellence.

Square Management est un **acteur reconnu** qui accompagne depuis 15 ans ses clients en France, en Belgique et au Luxembourg.

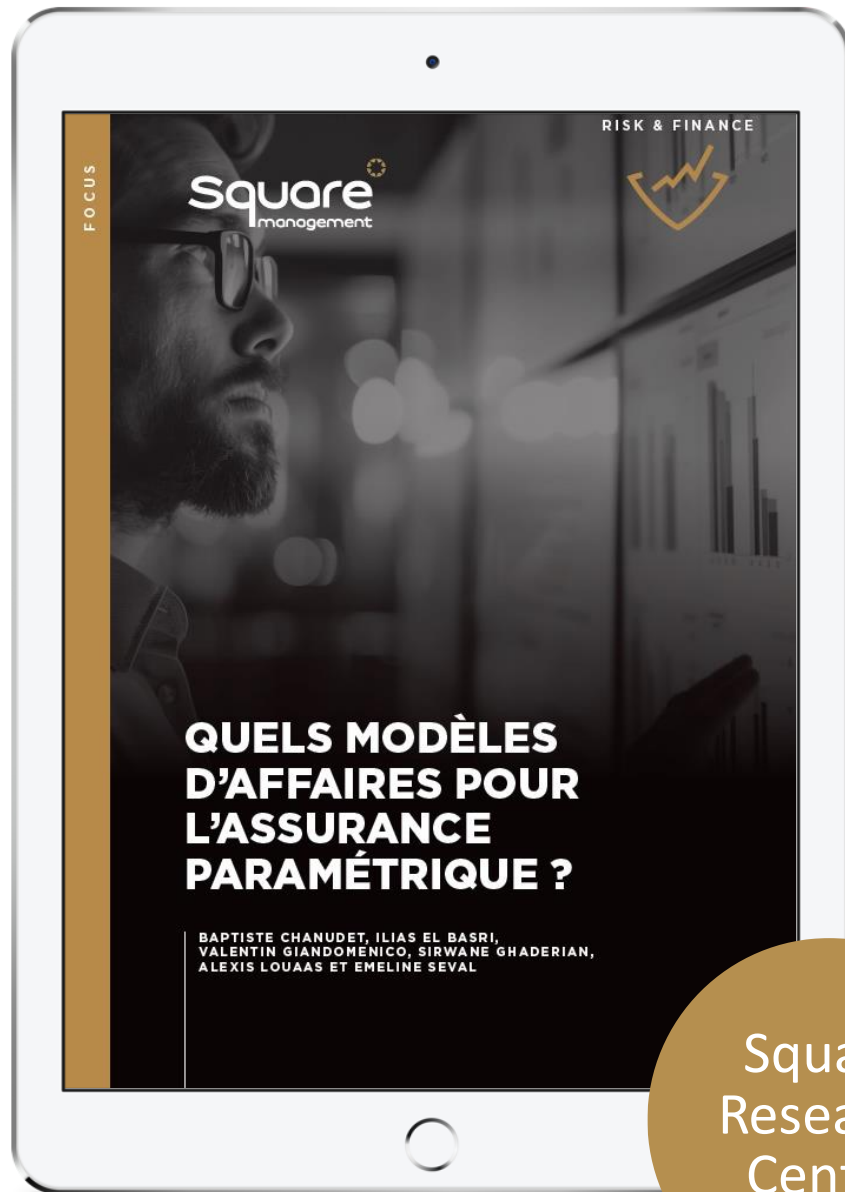
## 2 NIVEAUX D'INTERVENTIONS

— **STRATÉGIE**  
**50 consultants**



— **ORGANISATION & MANAGEMENT**  
**800 consultants**



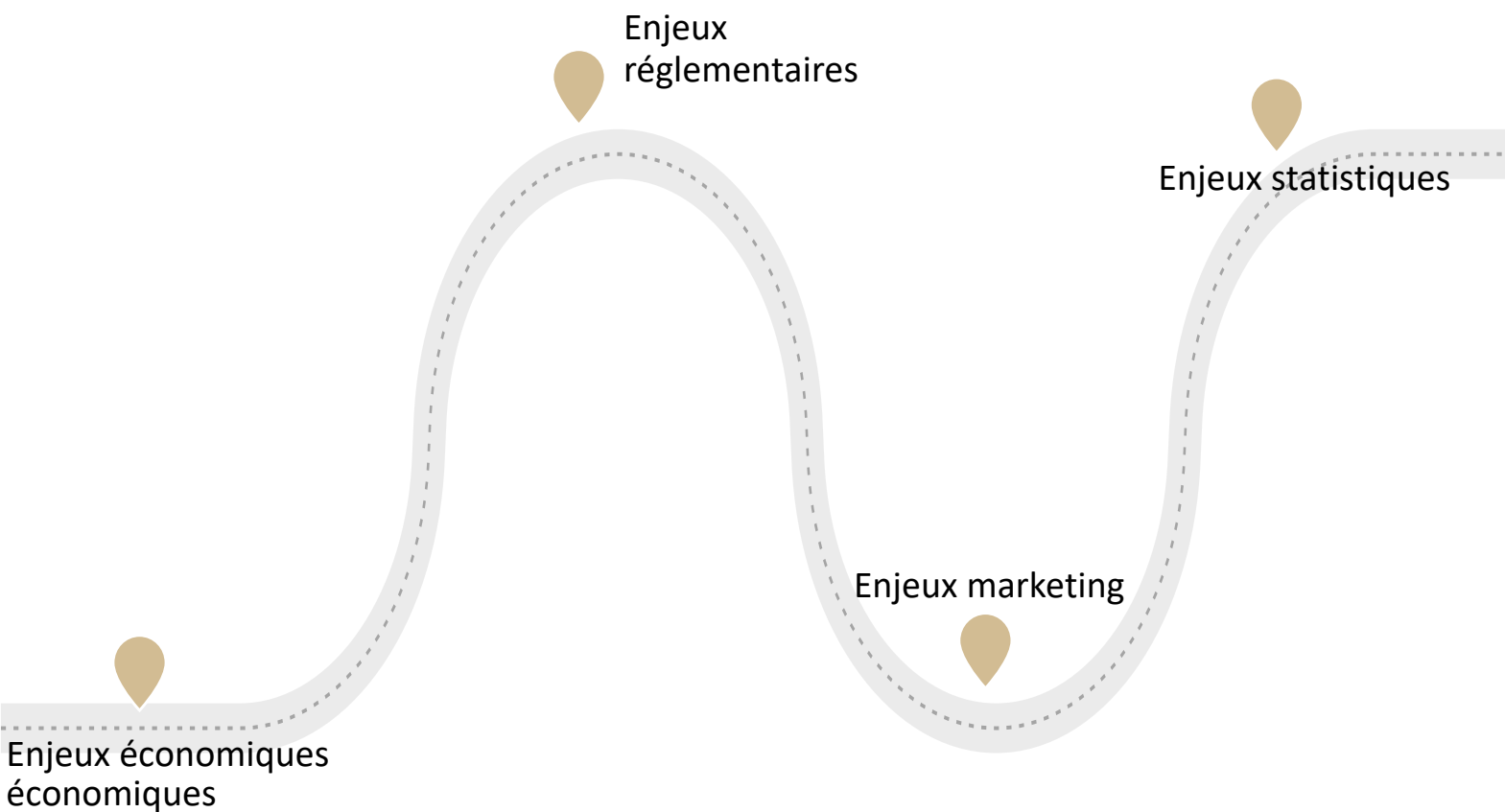


## FOCUS

Une équipe de 5 consultants coordonnée par un consultant chercheur du Square Research Center.

Objectif : comprendre les freins au développement de l'assurance paramétrique et proposer des solutions.

# DES ENJEUX DE DIFFÉRENTES NATURES



## SOMMAIRE

1.	Introduction	9
2.	Qu'est-ce que l'assurance paramétrique ?	11
3.	Avantages de l'assurance paramétrique	13
	3.1 Réduction de la fraude et des coûts d'expertise	13
	3.2 Réduction de l'aléa moral	14
	3.3 Réduction de l'antisélection	14
	3.4 Réduction du risque de litige	15
	3.5 Célérité de l'indemnité accrue	16
	3.6 Couverture de pertes indirectes	17
4.	Un contrat moins onéreux ?	19
5.	Le risque de base : talon d'Achille de l'assurance paramétrique	21
	5.1 Construction, évaluation et tarification d'un indice	21
	5.2 Le problème du risque de base	24
6.	Cas pratique : le risque de base	29
7.	Construire une expérience client : le défi de l'assurance paramétrique	33
	7.1 Analyse SWOT	33
	7.2 Quelle expérience client proposer ?	36
	7.3 Défi 1 : confiance dans le produit	37
	7.4 Défi 2 : la méconnaissance du produit	40
8.	Les enjeux juridiques de l'assurance paramétrique	43
	8.1 Assurance paramétrique et principe indemnitaire	44
	8.2 La distribution des contrats d'assurance paramétrique	47
9.	De nouveaux modèles d'affaires	51
	9.1 Une option paramétrique	51
	9.2 L'assurance semi-paramétrique : clé d'assurabilité du risque climatique	53
10.	Conclusion	57
	Bibliographie	60

# A LA RENCONTRE DES PRATICIENS



Joran Chambolle  
Bessé Parametrics



Jérôme Balmes  
France Assureurs

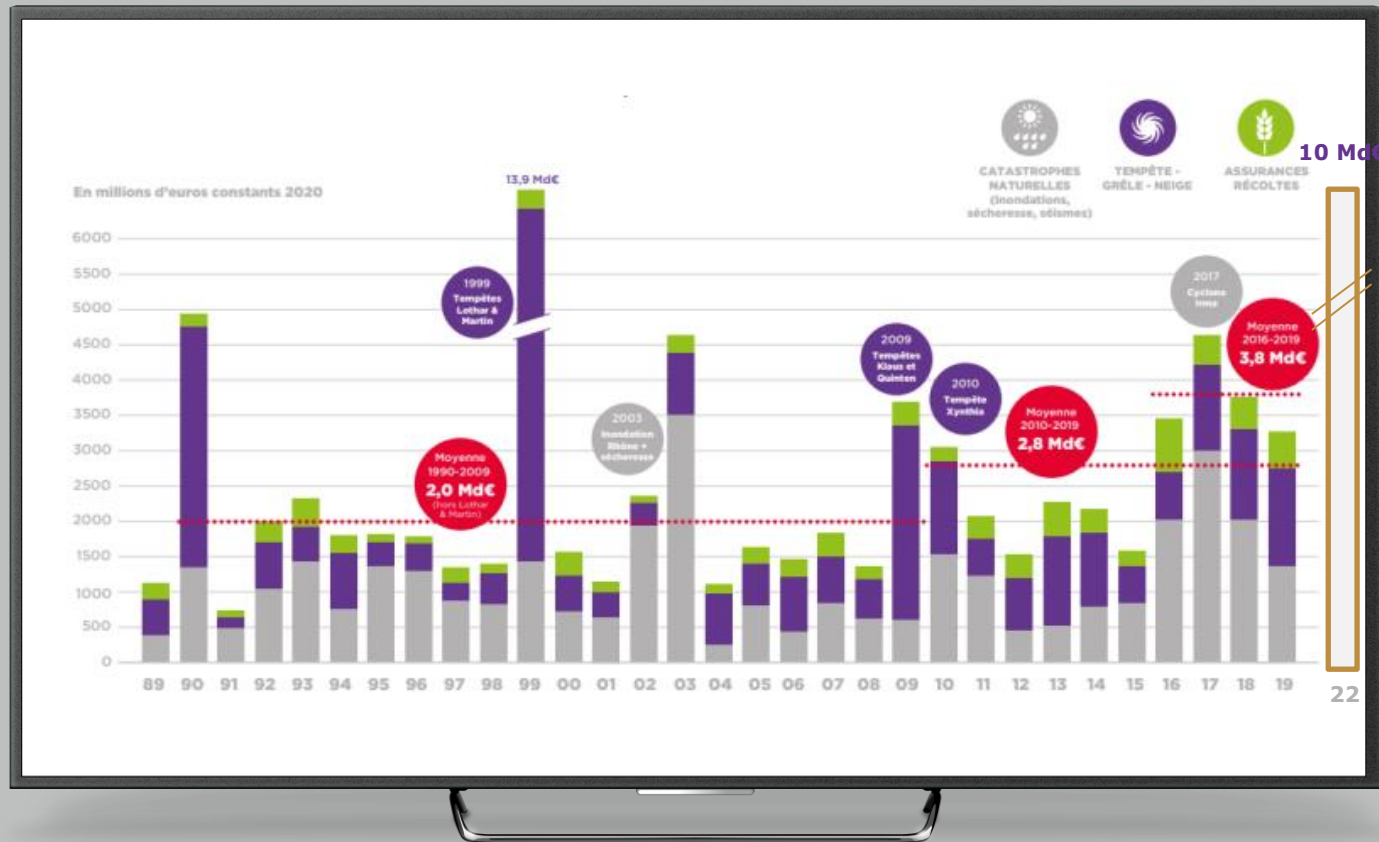


Sébastien Piguet  
Descartes Underwriting



Antoine Poupart  
Atekka

# Un outil au service de l'assurabilité

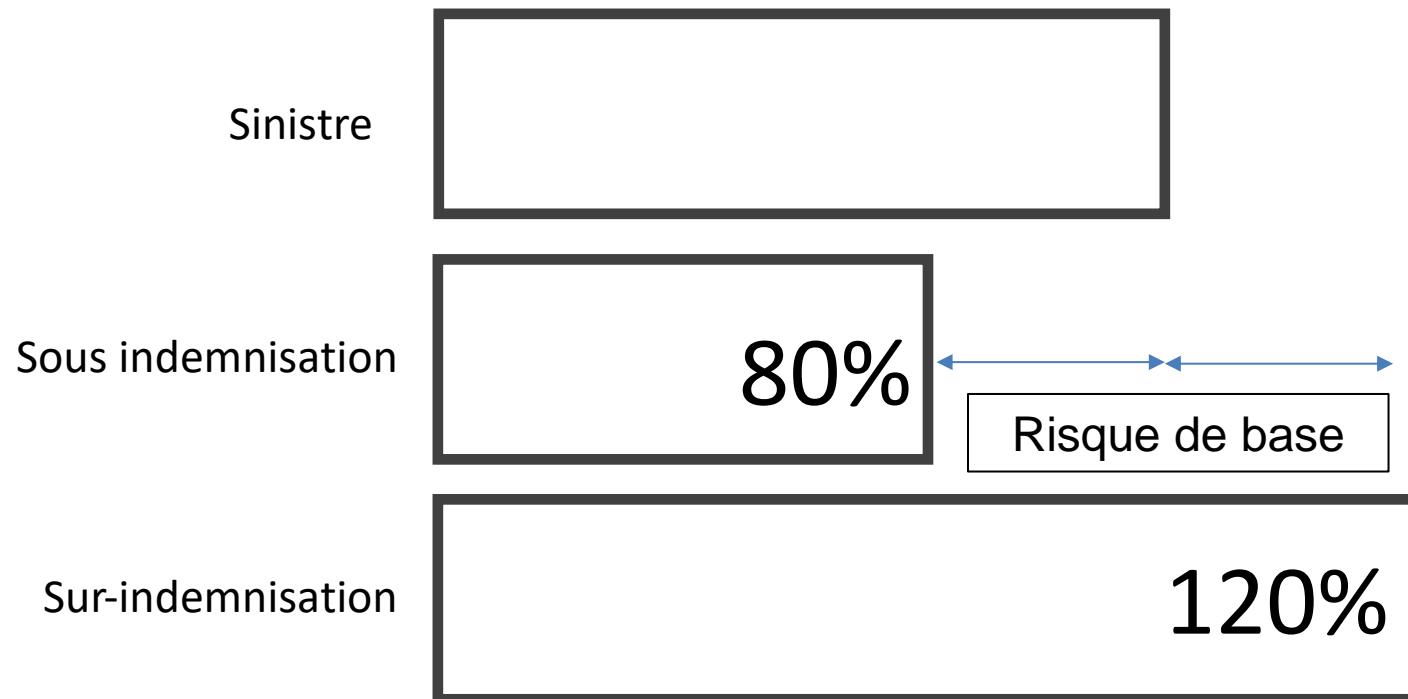


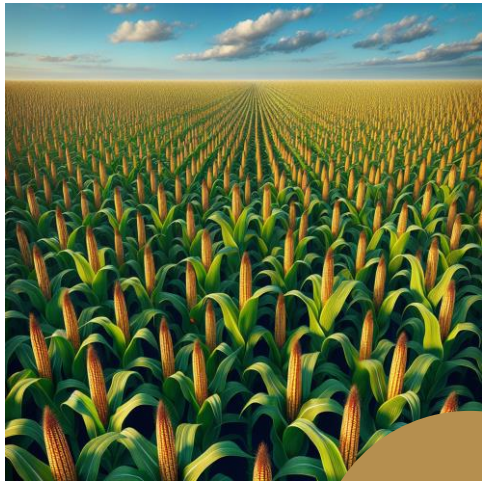
- La variabilité interannuelle des sinistres renchérit l'assurance
- Le paramétrique permet de contenir ces augmentations

# L'assurance paramétrique

Le risque de base : une conséquences inévitable

$$\text{Indice} = \text{sinistre} + \text{erreur}$$





11,7

Milliards d'euros  
de prime dans le  
monde

### AVANTAGES

1. Aléa moral
2. Anti-sélection
3. Frais d'expertise
4. Litiges
5. Rapidité
6. Pertes indirectes

### INCONVÉNIENTS

1. Risque de base
2. Nouveauté
3. Confiance



# Un contrat moins onéreux?

“ Le paramétrique, personne n’y va de gaité de cœur, pourquoi ? Parce qu’il **coute plus cher**. ”



Joran Chambolle, Bessé Parametrics

“ Bien sur que le paramétrique est **moins cher**, il y a beaucoup moins de frais de frottement. ”



Joran Chambolle, Bessé Parametrics

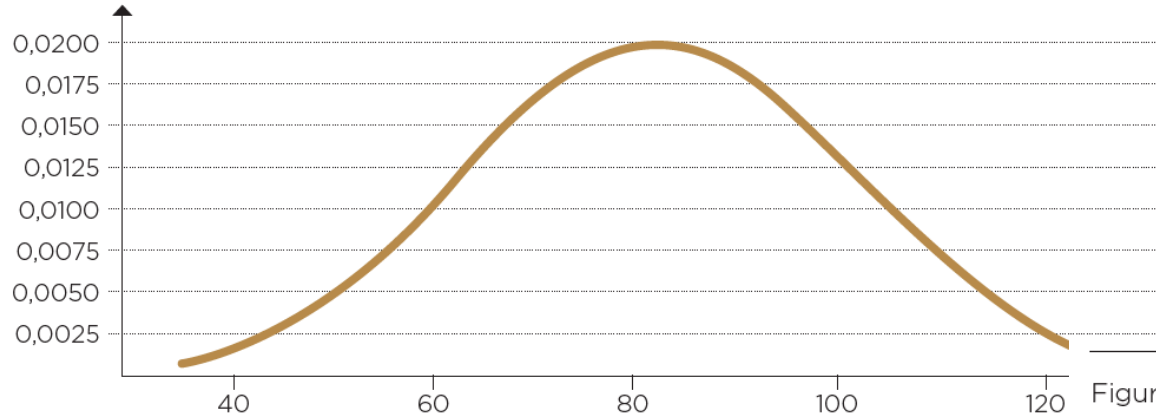
$$“ P = (1+m)EL ”$$



Alexis Louaas, Square Management

# Le risque de base

Figure 4 : Distribution du rendement  $\tilde{y}$ . Espérance  $\mu = 8.2$  t/ha, écart-type  $\sigma = 2.1$  t/ha.

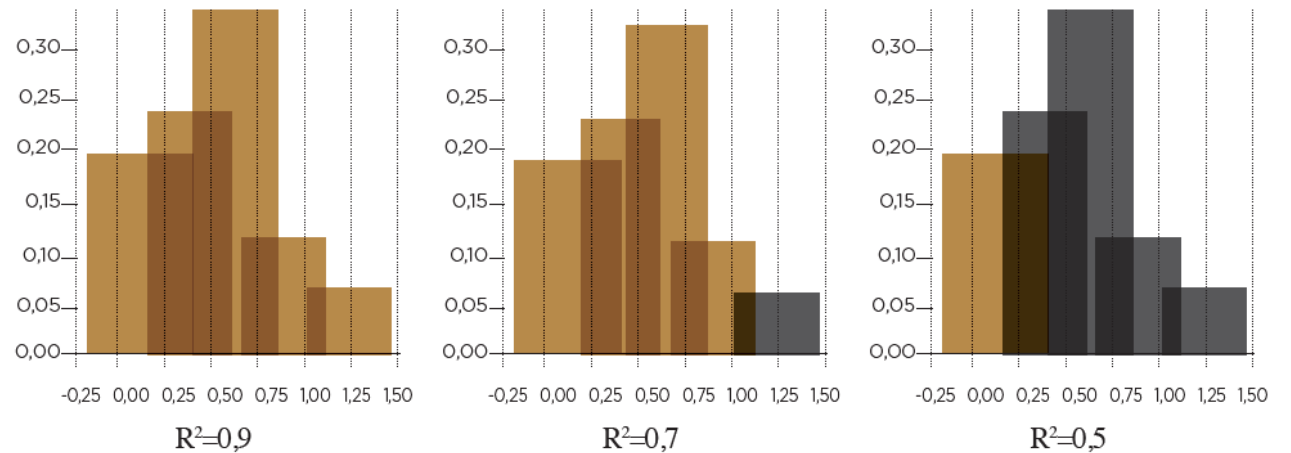


$$P_p = (1 + \lambda_p) EI(\tilde{z})$$

$$P_I = (1 + \lambda_I) EI(\tilde{z}) \quad \lambda_I = 0,3 \text{ et } \lambda_p = 0,2.$$

$$\tilde{y} = \tilde{z} + \tilde{\varepsilon}$$

Figure 5 : Distribution de l'aversion pour le risque et préférences pour l'assurance paramétrique. En marron : les catégories d'assurés qui préfèrent le paramétrique. En noir : les catégories qui préfèrent l'indemnitaire.



En marron : les assurés qui préfèrent le paramétrique

En noir : les assurés qui préfèrent l'indemnitaire.

A mesure que la qualité de l'indice se dégrade, un plus grand nombre d'individus préfèrent l'indemnitaire.

- ✓ Un risque de base maîtrisé peut constituer un risque important pour un assuré complètement rationnel.

# Le risque de base

“ Oui le risque de base est un défi mais qui n’est **pas spécifique au paramétrique**. Ce qui est spécifique est que ce risque est d’ordre technologique dans le cas du paramétrique alors qu’il est d’un ordre juridique dans l’assurance traditionnelle.

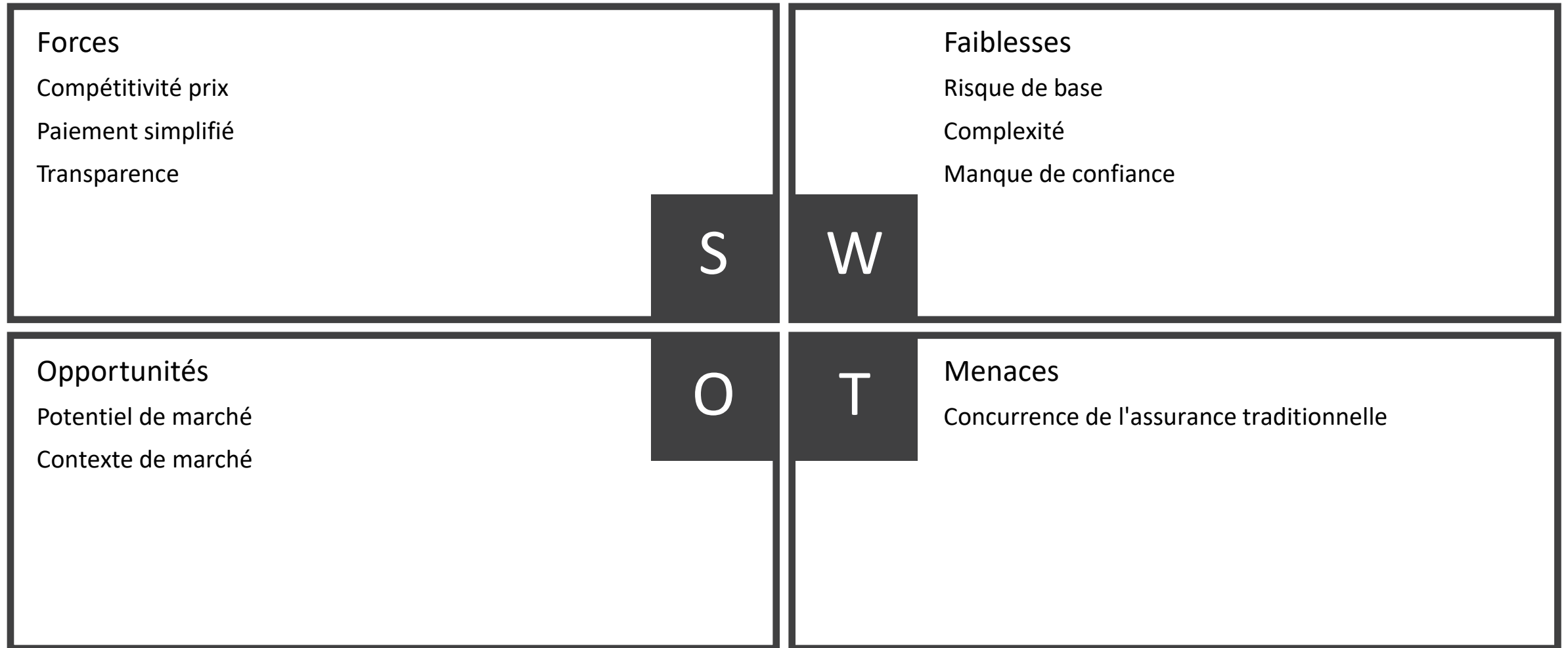
”



Sébastien Piguet, Descartes Underwriting

# De nouveaux modèles d'affaires

Améliorer l'expérience client pour renforcer la confiance





# De nouveaux modèles d'affaires

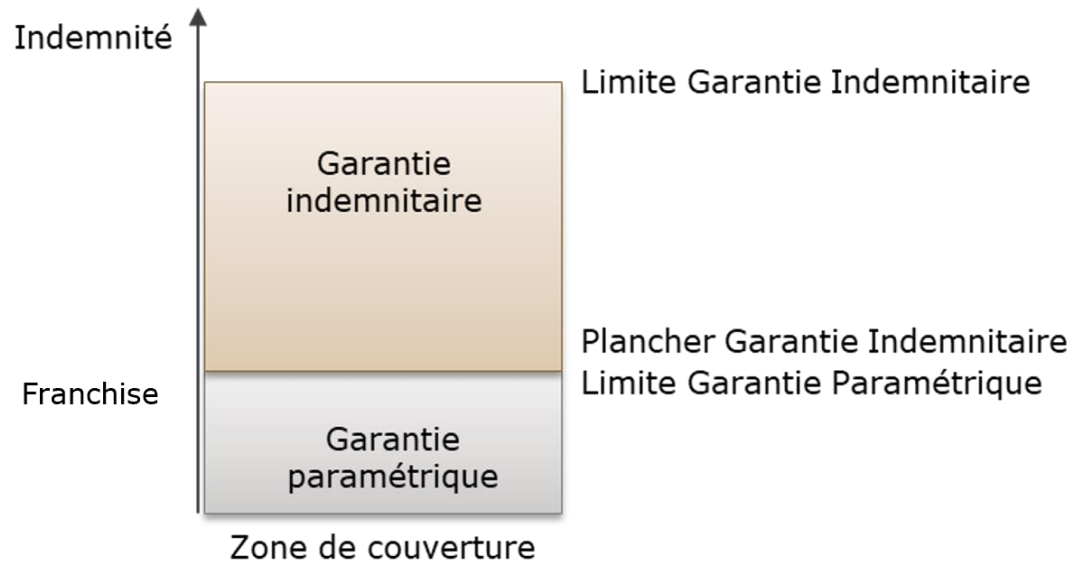
Faire **connaître** le produit et améliorer **l'expérience client** pour renforcer la confiance

- **Accompagner la vie du contrat**
  - Développer les comités des indices
  - Réviser les indices/les stratégies de couverture
  - Apporter un support en cas de sinistre
- **Accompagner le parcours d'achat**
  - Concevoir la couverture avec l'assuré
  - Développer un simulateur d'indemnités
  - Considérer la stratégie globale de risk management de l'assuré
  - Accompagner l'assuré sur les moments de vie du contrat
- **Former et accompagner les professionnels**

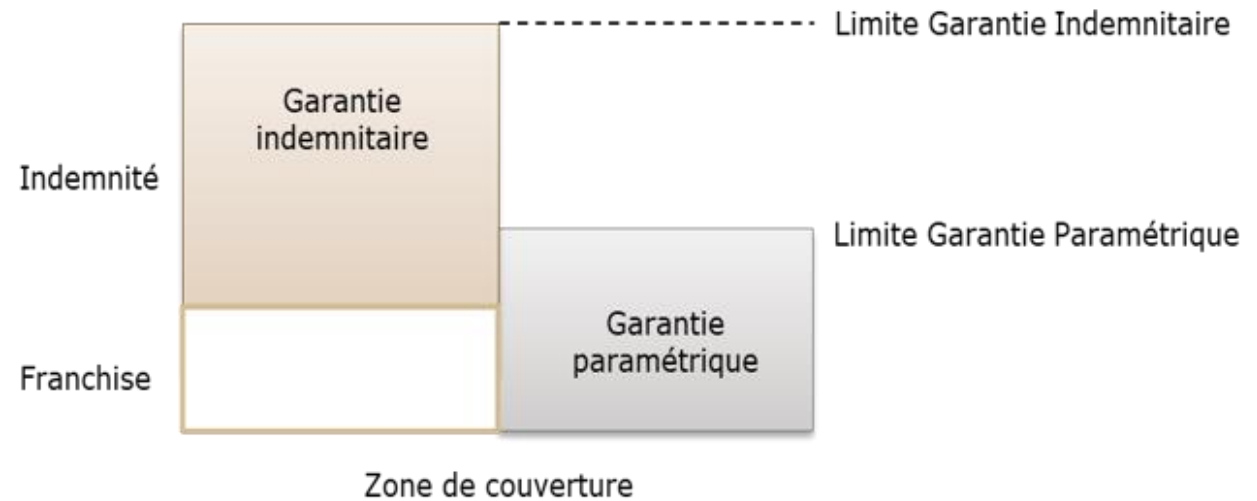
# De nouveaux modèles d'affaires

Combiner l'indemnitaire et le paramétrique pour faciliter l'adoption

*Modèle de compensation*



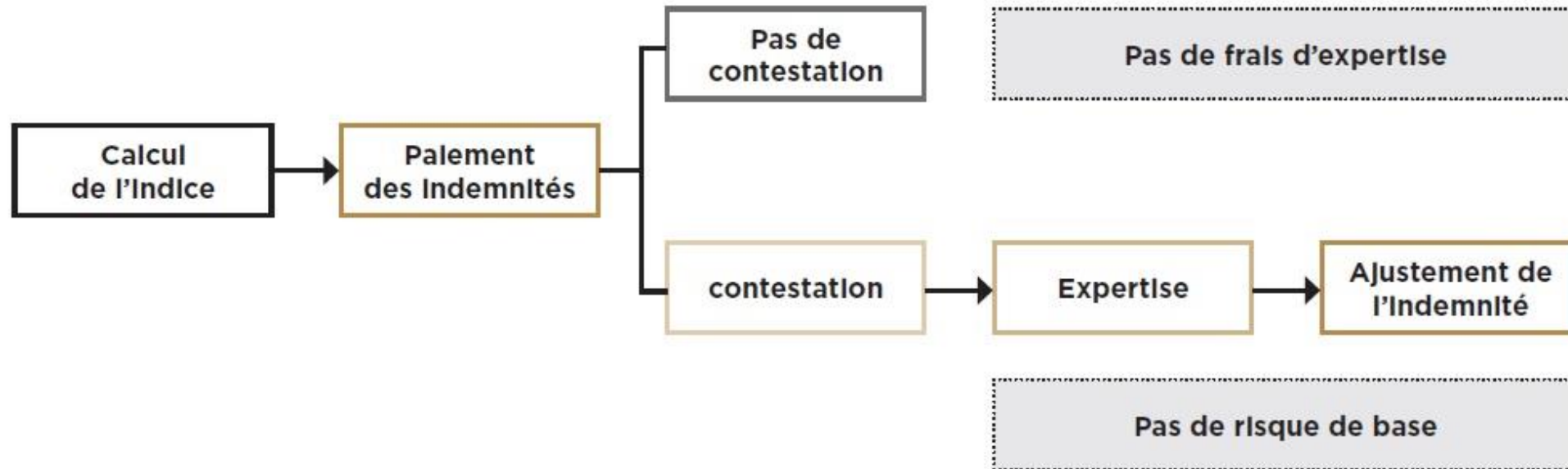
*Modèle de complémentarité*



# De nouveaux modèles d'affaires

Combiner l'indemnitaire et le paramétrique pour faciliter l'adoption

*Modèle semi paramétrique*

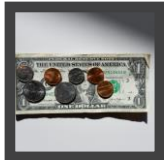


# Conclusion



## Point #1

Un risque de base statistiquement faible peut constituer un frein à l'adoption.



## Point #2

L'assurance paramétrique dispose d'un réel avantage en terme de coût.



## Point #3

Une approche commerciale nécessairement segmentée et sur-mesure.



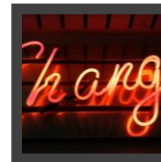
## Point #4

L'assurance paramétrique permet de couvrir des risques autrement difficiles à couvrir.



## Point #5

De l'innovation est encore nécessaire pour généraliser l'assurance paramétrique à des publics non professionnels.



## Point #6


Un rôle d'acculturation et d'accompagnement important pour et par les professionnels






173 Avenue Achille Peretti  
92200 Neuilly-sur-Seine  
+33 (0)1 46 40 40 00

[square-management.com](https://square-management.com)

 Square Management

 @square\_managem