

BrokerConvent 2019: EcoHub – Concevoir ensemble le marché de l'assurance de demain

Chers membres d'IG B2B,

Le thème du BrokerConvent de cette année me tient particulièrement à cœur: la nouvelle plateforme EcoHub représente non seulement la suite logique de l'initiative brokers, elle pose les bases d'une nouvelle forme de collaboration dans la branche en tant que communauté. Le BrokerConvent a marqué le lancement de la future collaboration qui donnera un élan à la digitalisation du marché.

Mardi 19 novembre, quelque 300 membres venus de toute la Suisse se sont retrouvés sur le site de BERNEXPO. De par leurs questions et discussions, ils ont clairement contribué au succès de l'événement. Je remercie toutes les participantes et tous les participants pour cette journée passionnante ainsi que toutes celles et ceux qui ont œuvré à sa réalisation. Cette newsletter résume à votre attention les principaux points du BrokerConvent 2019.

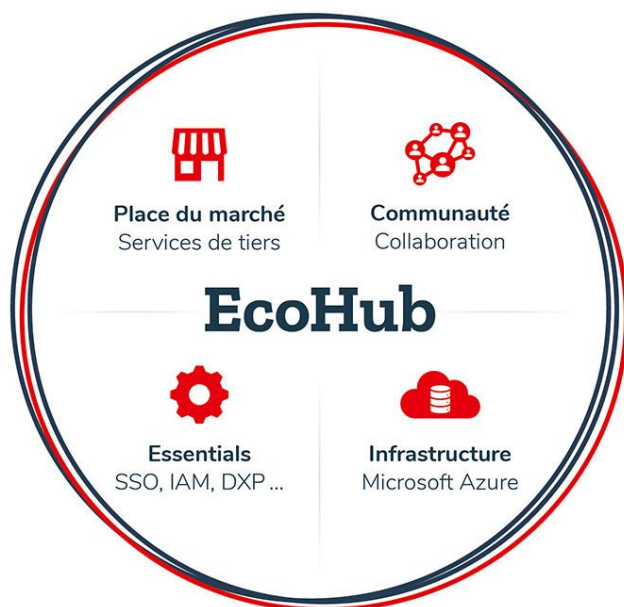
En 2020, nous poserons ensemble les bases de notre avenir. Je me réjouis d'ores et déjà et vous souhaite une belle période de l'avent.

Michael John, Président IG B2B

De l'initiative brokers 2018 à EcoHub

Michael John a commencé par présenter EcoHub, la plateforme centrale pour la digitalisation du marché suisse de l'assurance. L'initiative brokers 2018 a pour ainsi dire permis à IG B2B d'appliquer des standards dans toute la Suisse. La plupart des acteurs du marché ont reconnu les chances qu'offre la digitalisation. Cependant, la mise en œuvre de celle-ci comporte certains défis. Ainsi, pour l'instant, chaque entreprise procède d'elle-même à la digitalisation de son modèle commercial. Or, cet investissement représente un risque important; le développement et l'implémentation de nouvelles solutions numériques demandent beaucoup de temps et de nombreuses initiatives sont menées en parallèle.

Pour cette raison, IG B2B lance EcoHub, une plateforme en ligne interactive sur laquelle tout le marché peut échanger des solutions numériques par le biais d'une seule interface. Cette nouvelle plateforme comprend tous les services et prestations qu'IG B2B propose déjà, tout en offrant un large potentiel d'évolution. EcoHub se compose des quatre éléments suivants:



- **Infrastructure:** EcoHub se fonde sur la technologie cloud éprouvée et évolutive de Microsoft Azure.
- **Essentiels:** tous les services existants d'IG B2B sont disponibles sur EcoHub. Ils seront élargis et complétés à l'avenir.
- **Place de marché:** la plateforme est ouverte aux services de tiers, comme les fournisseurs de logiciels indépendants et les autres acteurs du marché.
- **Communauté:** grâce à EcoHub, les acteurs de la branche profitent de synergies, apprennent les uns des autres et échangent leurs expériences.

Avec EcoHub, ils doivent pouvoir bénéficier d'une sécurité d'investissement dans leurs initiatives numériques et accélérer le rythme de mise en œuvre. Ils pourront ainsi se concentrer plus intensément sur leur cœur de métier et augmenter leur compétitivité.

Pour réussir, EcoHub nécessite cependant la participation de toutes les personnes concernées. En tant que membre d'IG B2B, vous pouvez vous engager pour EcoHub en participant à son financement, en vous proposant comme partenaire de test dès début 2020 ou encore en développant des services et en les mettant à disposition sur la plateforme. Les tests préliminaires d'EcoHub battent actuellement leur plein. Le lancement est prévu pour mai 2020.

Téléchargement

- [Présentation: De l'initiative brokers 2018 à EcoHub – Michael John, Président IG B2B](#)
- [La brochure EcoHub](#)

Avantages et facteurs de succès d'une plateforme dédiée au marché de l'assurance

Dans son rôle de représentant de l'entreprise partenaire, Marc Holitscher, National Technology Officer chez Microsoft Suisse, a discuté des points forts de cette plateforme. EcoHub se fonde sur la technologie cloud éprouvée et évolutive de Microsoft Azure: cette infrastructure crée des paradigmes uniformes, qui permettent une intégration et une utilisation faciles des services, accélérant ainsi durablement la digitalisation de la branche. Néanmoins, la plus-value d'une plateforme ne réside pas uniquement dans la technologie sur laquelle elle se base, mais aussi dans le réseau et la communauté qui interagissent grâce à cette technologie. Un large potentiel s'offre aux entreprises grâce aux effets de réseau: aujourd'hui, l'innovation ne naît plus après une longue période de recherche, de développement et de production de solutions, mais grâce à la mise en réseau de divers acteurs sur une plateforme. De plus, le succès d'une communauté repose sur la confiance en la plateforme et entre ses membres. Les facteurs suivants s'avèrent eux aussi décisifs:

- **Plus-value:** l'offre disponible sur une plateforme doit offrir une plus-value pour garantir qu'assez de clients et de fournisseurs s'en servent.
- **Animation désintéressée:** aucun acteur ne peut exercer trop d'influence sur les mécanismes et l'offre d'une plateforme; elle appartient dans tous les cas à la communauté.
- **Echanges:** les échanges sur une plateforme doivent avoir lieu en toute facilité et sans aucun obstacle pour que l'offre et la demande correspondent au mieux l'une à l'autre.
- **Développement:** l'offre et les fonctionnalités d'une plateforme doivent sans cesse évoluer pour donner naissance à des innovations.

Une économie de plateforme fructueuse résulte en une démocratisation. Ainsi, alors que les modèles commerciaux traditionnels offrent plus de possibilités aux grandes entreprises, une économie de plateforme met tous les acteurs du marché sur un pied d'égalité.

Téléchargement

- Présentation: [Avantages et facteurs de succès d'une plate-forme sectorielle pour le marché de l'assurance – Marc Holitscher, National Technology Officer Microsoft Suisse](#)

Table ronde

La table ronde a réuni **Michael John**, **Marc Holitscher**, **Dieter Bartl**, CEO du groupe ASSEPRO, **Nello Zito**, Head of Broker Sales de la Zurich Assurances et **Beat Marbach**, responsable du programme EcoHub et directeur de naboo. Cette discussion a porté sur les chances et risques de cette nouvelle plateforme pour l'industrie suisse de l'assurance. En résumé, les points centraux sont les suivants:



- Le monde change et nous devons renoncer à notre mode de pensée linéaire. Nous pouvons soit faire front commun et aborder ensemble le changement, soit continuer comme jusqu'à maintenant et laisser les autres concevoir ce changement.
- Nous avons tous évolué et déjà évolué, mais chacun pour soi. La prochaine étape doit donc consister en une approche collaborative. Dans ce contexte, il est important que nous poursuivions le même objectif et ayons la même philosophie.
- Par chance, la branche offre les conditions requises. Nous devons simplement nous montrer plus ouverts et faire preuve de confiance mutuelle; «sharing is caring».
- EcoHub propose des interfaces plus simples et une plus grande flexibilité pour des solutions numériques individuelles adaptées aux besoins de chacun.

Pendant la discussion, le public a eu l'opportunité de poser ses questions en ligne et de voter pour les questions déjà posées. Les questions ont ensuite été projetées sur un écran sur la scène et incluses spontanément dans la discussion. Toutes les questions du public seront complétées et trouveront réponse ici sous peu.

Experience Park et WorkLabs

L'Experience Park a ouvert ses portes après la pause de midi. Quelque 20 fournisseurs de logiciels pour brokers, nouveaux arrivants sur la scène technologique et assureur ont présenté leurs technologies, produits et services innovants sur leurs stands. En parallèle, IG B2B a proposé divers WorkLabs lors desquels les participants ont pu approfondir leurs connaissances sur EcoHub et les services proposés. Dans l'espace réservé aux membres, sous documents/BrokerConvent, vous trouverez les thèmes et les présentations des WorkLabs.

Awards IG B2B

Pour la deuxième fois, IG B2B a remis des awards lors du BrokerConvent. Environ 300 participantes et participants ont voté lors des nominations. kasko2go AG a remporté le premier prix dans la catégorie «Grandes entreprises» grâce à son assurance automobile intelligente. Basée sur une technologie innovante, l'appli mesure et évalue le nombre de kilomètres effectués ainsi que le comportement en matière de conduite, puis calcule une prime d'assurance individuelle. Les assurés économisent ainsi jusqu'à 50% sur leurs primes. De plus, leur style de conduite sûr se voit récompensé. Dans la catégorie «Petites entreprises et start-up», FIVE Informatik AG est montée sur la première marche du podium pour sa solution «Process Billing». Celle-ci permet aux brokers de traiter automatiquement les factures de primes, quelle que soit leur forme et leur qualité. Grâce aux processus de contrôle automatique, les factures sont transmises aux clients sans changement de support et le broker ne se charge que des factures erronées.

Le BrokerConvent 2019 en images

[Lien vers la galerie photo](#)

Votre opinion nous intéresse

Nous souhaitons nous améliorer continuellement; communiquez-nous ce qui vous a plu ou moins plu lors du BrokerConvent de cette année. Vous pouvez choisir le formulaire en français en modifiant la langue en haut à droite.

[Vers le formulaire](#)

Pour de plus amples informations:

IG B2B for Insurers + Brokers
Stauffacherstrasse 28
8004 Zurich
Adresse électronique: info@igb2b.ch
Tél. 044 296 59 59