

eBook

La tarification au rythme du changement

La réactivité tarifaire face à la volatilité des marchés

Comment les assureurs peuvent-ils transformer les résultats des analyses tarifaires en actions concrètes sur le marché dans un cadre de gouvernance maîtrisé, tout en améliorant la qualité de leurs décisions ? Sur des marchés volatils, l'avantage revient aux assureurs capables de comprendre les évolutions, d'en évaluer l'impact et d'appliquer le tarif adapté au moment opportun.

Table des matières

01	Résumé
02	Bénéfices de la réactivité et public visé
03	La volatilité a révélé le coût des retards dans les ajustements tarifaires
04	La réactivité tarifaire : une capacité stratégique pour les assureurs
05	Les quatre piliers d’une tarification réactive
06	De l'excellence tarifaire à la décision intégrée
07	Transformer l’intelligence tarifaire en performance
08	Un plan d’action concret pour les responsables de la tarification
09	Questions pour le comité de direction
10	Fondé sur l’expérience, conçu pour l’avenir
11	Conclusion : faire du changement un avantage en matière de tarification

Résumé

La tarification en assurance a toujours exigé du discernement. Ce qui a changé, c'est la rapidité d'évolution, la complexité et l'interdépendance des conditions de marché que les assureurs doivent désormais prendre en compte dans leurs décisions. Ils doivent composer avec les nouvelles tendances en matière de sinistralité et l'émergence de nouveaux risques, tandis que les comportements des clients, les conditions concurrentielles et les attentes réglementaires continuent de se transformer.

Pourtant, chez de nombreux assureurs, il faut encore des semaines, voire des mois, pour qu'un résultat d'analyse tarifaire franchisse les différentes étapes de modèles actuariels isolés, de feuilles de calcul, de validations, de modifications du code, de tests et de cycles de mise en production.

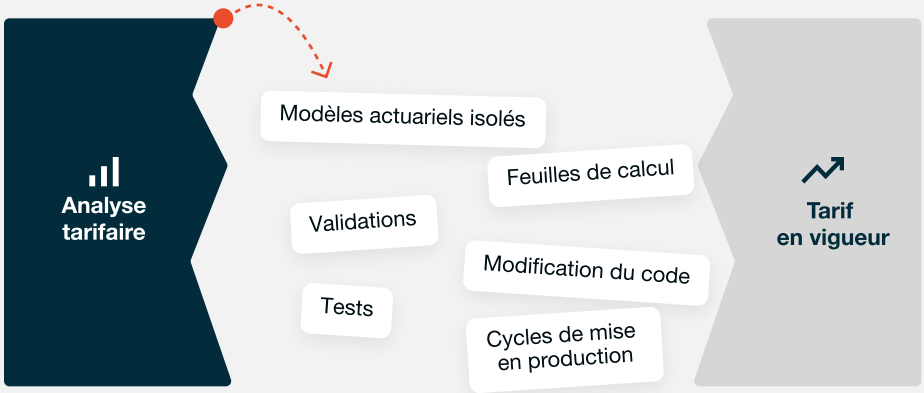
Ce retard représente bien plus qu'une simple difficulté opérationnelle. Il peut entraîner un décalage entre les tarifs et les risques, et nuire à la performance du portefeuille. À terme, ces retards freinent également l'innovation produit et limitent la capacité de l'entreprise à saisir de nouvelles opportunités.

Le retard dans les ajustements tarifaires a également des répercussions sur d'autres fonctions : les équipes de souscription utilisent des tarifs qui ne reflètent peut-être plus l'appétence au risque, les équipes produit attendent la mise en œuvre des modifications, les équipes informatiques doivent gérer des cycles de mise en production répétés et les décisions relatives aux clients reposent sur des offres qui peuvent déjà être en décalage avec le marché.

La réactivité tarifaire permet de combler cet écart. Elle désigne la capacité de l'entreprise à détecter les changements, à en comprendre les conséquences sur l'activité, à choisir la réponse tarifaire appropriée et à la mettre en œuvre avec rapidité, précision et maîtrise. L'objectif est d'allier réactivité et rigueur dans un processus de tarification continu, où chaque ajustement peut être testé, expliqué, validé, mis en production, suivi et affiné.

Avant : l'écart reste à combler

Les résultats des analyses restent inexploités pendant des semaines, voire des mois.



Les bénéfices de la réactivité

- Une meilleure maîtrise des marges et des risques
- Une mise en œuvre plus rapide de la stratégie tarifaire
- Des équipes actuarielles et informatiques plus productives
- Une meilleure coordination entre les équipes de tarification, de souscription, de produit et de relation client

À qui s'adresse cet eBook ?

- Aux dirigeants en charge de la croissance rentable, de la résilience, de la gestion du capital et de la transformation de l'entreprise.
- Aux directeurs des activités d'assurance, de la tarification, du produit et de l'analyse, en charge de la performance du portefeuille et de la capacité à réagir aux évolutions du marché.
- Aux directeurs actuariat, directeurs de la tarification, analystes et data scientists qui souhaitent accéder à des capacités plus avancées sans allonger les délais de mise en production.
- Aux directeurs de la souscription qui doivent veiller à ce que la tarification et l'appétence au risque évoluent de concert.
- Aux DSI, CTO, architectes et responsables informatiques chargés de garantir la fiabilité des évolutions, l'intégration, la gouvernance et la maîtrise de la dette technique.

La volatilité a révélé le coût des retards dans les ajustements tarifaires

La volatilité découle rarement d'un facteur unique. Les assureurs doivent faire face aux pressions économiques et à l'évolution des risques, tout en s'adaptant aux changements de comportement des clients et aux mouvements de la concurrence. Chacun de ces facteurs peut remettre en question les hypothèses sur lesquelles repose un tarif. Ensemble, ils rendent les cycles de révision tarifaire périodiques de plus en plus difficiles à justifier.

Le principal risque réside dans le retard des ajustements tarifaires : le décalage entre le moment où l'entreprise dispose des informations nécessaires et celui où elle peut agir. Un modèle peut révéler une dégradation de la performance, une nouvelle opportunité sur un segment de marché ou la nécessité de rééquilibrer le portefeuille. Si la décision validée reste bloquée dans des processus manuels et des files d'attente des équipes informatiques, l'information perd de sa valeur tandis que l'exposition au risque continue de s'accumuler.

Un même décalage, des conséquences différentes selon les dirigeants :



Il ne s'agit pas de problèmes distincts, mais de différentes conséquences d'un modèle opérationnel de tarification qui ne permet pas de réagir au rythme du marché.

Faire face aux risques climatiques et à la hausse du coût des sinistres

En France, l'exposition croissante aux événements climatiques, la hausse du coût des réparations et l'évolution des profils de risque exercent une pression accrue sur la tarification en assurance. Pour les assureurs IARD, l'enjeu consiste à comprendre l'évolution de la sinistralité et à traduire ces analyses en décisions tarifaires rapides et durables. Les assureurs doivent concilier l'adéquation des tarifs aux risques, les pressions concurrentielles, le pouvoir d'achat des assurés et les exigences réglementaires. Une plus grande réactivité permet aux équipes actuarielles et de tarification d'évaluer les risques émergents, de tester les ajustements envisagés et de mettre en œuvre plus efficacement les modifications validées, tout en préservant la transparence et la gouvernance attendues sur le marché français.

La réactivité tarifaire : une capacité stratégique pour les assureurs

Il est tentant de définir la réactivité comme la simple capacité à déployer un tarif plus rapidement. La rapidité de déploiement est importante, mais elle ne constitue que la dernière étape. Accélérer le processus de mise en production ne permet pas d'améliorer les performances si les équipes ne peuvent pas identifier la bonne variable, tester différentes options, comprendre les compromis à effectuer ou garantir le respect des règles de gouvernance.

Une véritable réactivité tarifaire repose sur cinq disciplines complémentaires :

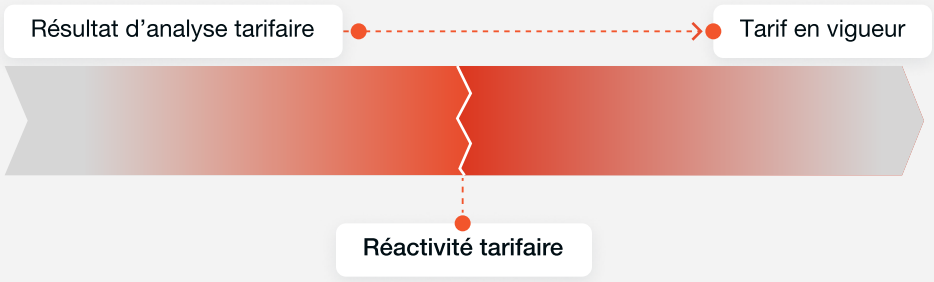
1. Détecter les changements plus tôt. Intégrez les données internes et externes pertinentes au processus de tarification afin de permettre aux équipes d'identifier les variations de performance, les risques émergents et les évolutions de comportement.
2. Comprendre les impacts. Utilisez la modélisation, la simulation et l'analyse de scénarios pour évaluer les effets potentiels d'un ajustement tarifaire sur les marges, le taux de conversion, la composition des risques, la croissance et les objectifs du portefeuille.
3. Faire des choix éclairés. Comparez les stratégies et mettez en évidence les arbitrages pour les responsables de la tarification, du produit, de la souscription et des activités de l'entreprise.
4. Maîtriser l'exécution. Déployez en production la logique tarifaire validée en vous appuyant sur des workflows standardisés, une gestion des versions et des accès, des tests et des pistes d'audit.
5. Apprendre en continu. Suivez les résultats, comparez les performances aux attentes et intégrez les enseignements tirés de l'expérience dans le prochain cycle de décision.

Un changement de modèle

La tarification évolue d'un projet ponctuel vers un processus continu et encadré, capable de s'adapter aux évolutions de l'entreprise et du marché.

Après : l'écart se réduit

De l'analyse à la mise sur le marché dans un délai réduit



Le lien qui assure la cohérence de l'ensemble

Pour les dirigeants, ce modèle opérationnel offre un levier plus réactif pour piloter la performance de l'entreprise. Il permet également aux équipes actuarielles et de tarification de se concentrer sur des analyses prospectives, tout en offrant aux équipes informatiques un environnement plus stable pour gérer des changements fréquents. Surtout, il renforce la capacité de l'entreprise à agir avant que les nouvelles informations ne se répercutent sur ses résultats financiers.

Les quatre piliers d'une tarification réactive

Une tarification réactive exige davantage que des capacités analytiques avancées. Elle nécessite un environnement intégré couvrant l'ensemble du processus, dans lequel les analyses et leur mise en œuvre se renforcent mutuellement.

1. Un cycle intégré, de la modélisation à la mise sur le marché

Lorsque les assureurs s'appuient sur des outils déconnectés pour passer de l'analyse tarifaire à la mise en production, chaque transfert entre systèmes entraîne des retards et des risques opérationnels supplémentaires. Les équipes doivent exporter des données, transposer la logique de calcul tarifaire, assurer la concordance des versions et souvent répéter les mêmes tâches dans plusieurs systèmes. L'intégration des différentes étapes du cycle de tarification permet de réduire ces ruptures et de garantir que les décisions tarifaires sont mises en œuvre conformément aux intentions initiales, de l'analyse jusqu'à la mise en production.

2. La capacité à évaluer les résultats métier avant la mise en production

Un ajustement tarifaire a des conséquences qui vont au-delà de l'adéquation technique des tarifs aux risques. Il peut influer sur le taux de conversion, la fidélisation, la composition du portefeuille, la performance des canaux de distribution, la croissance et la sélection des risques. Les équipes de tarification doivent comparer différents scénarios et mettre en évidence leurs impacts potentiels avant de mettre en œuvre des ajustements sur le marché. Cette approche favorise des décisions plus éclairées et fournit une base d'informations factuelles commune aux responsables de la tarification, de la gestion des produits, de la souscription et des finances.

3. Une gouvernance intégrée au changement

Pour inspirer confiance, les décisions tarifaires à fort impact nécessitent une définition claire des responsabilités et la capacité d'expliquer comment elles ont été prises. Les assureurs réactifs peuvent retracer les données, les hypothèses, les modèles, les règles et les validations ayant contribué à l'élaboration d'un tarif, identifier la version mise en production et évaluer les résultats de la décision. Les contrôles de gouvernance doivent être intégrés à chaque étape du processus, plutôt qu'ajoutés après la mise en œuvre.

4. Une architecture qui accompagne les évolutions

La technologie de tarification doit prendre en charge les produits actuels et les futures sources d'information et d'analyse, sans ajouter de rigidité à l'architecture informatique. L'intégration ouverte, les API réutilisables, les définitions de produits stables et la prise en charge des modèles développés par les assureurs ou par des tiers permettent de faire évoluer les capacités de tarification tout en limitant les travaux d'intégration répétitifs.

En pratique : transformer l'analyse des risques en décisions tarifaires concrètes

Prenons l'exemple d'un assureur IARD français confronté à l'évolution de son exposition aux risques climatiques. En associant la modélisation avancée, l'analyse de scénarios et le déploiement des tarifs, les équipes de tarification peuvent évaluer l'impact potentiel de nouvelles informations sur les risques à l'échelle du portefeuille et mettre en œuvre plus efficacement les ajustements validés. Cette approche favorise des décisions tarifaires plus éclairées tout en réduisant la charge opérationnelle liée à la transformation des analyses actuarielles en tarifs prêts à être mis en production.

De l’excellence tarifaire à la prise de décision intégrée

La tarification influe directement sur la performance financière d’un assureur et sur les risques qu’il choisit d’accepter. Sa valeur augmente lorsque les analyses tarifaires orientent également les décisions à l’échelle de l’entreprise. Prenons l’exemple d’une évolution de la sinistralité :

- Les équipes de tarification peuvent avoir besoin de réviser les tarifs ou les hypothèses de calcul.
- Les équipes de souscription peuvent avoir besoin d’ajuster leur appétence au risque, leurs règles de souscription ou leurs seuils de renvoi vers un examen complémentaire.
- Les équipes produit peuvent avoir besoin de réévaluer la conception de leurs offres.
- Les équipes chargées de la relation client peuvent avoir besoin d’adapter l’offre, le message ou l’action à la situation de chaque client.

Si chaque fonction interprète le changement et agit de manière isolée, l’entreprise risque d’envoyer des signaux contradictoires au marché.

Des décisions interconnectées pour une réponse plus cohérente

- La tarification vise à déterminer le juste prix intégrant le niveau de risque, la demande du marché et les objectifs commerciaux.
- La souscription applique de manière cohérente la politique d’appétence au risque et détermine quels risques accepter, soumettre à un examen complémentaire ou refuser, ainsi que les conditions applicables.
- La relation client s’appuie sur les informations relatives au client, au produit et à son environnement pour déterminer l’action la plus pertinente à chaque interaction.

Ces décisions restent distinctes et relèvent de la responsabilité de chaque équipe. L’enjeu est de mettre en relation les analyses et les informations qui les sous-tendent, afin que les évolutions des risques, de la performance ou du comportement des clients puissent donner lieu à une réponse coordonnée à l’échelle de l’entreprise.

Pourquoi la tarification reste essentielle

La tarification constitue un signal économique déterminant tout au long du parcours assurantiel. Lorsque l’intelligence tarifaire peut être rapidement mise en application et partagée de manière appropriée, elle contribue à améliorer les décisions qui influencent la sélection des risques, la valeur des produits, la conversion, la fidélisation et la performance du portefeuille.

C’est là toute la valeur métier de la prise de décision intelligente : orchestrer les données, les modèles, les règles, l’IA, les flux de travail et l’expertise humaine nécessaires pour prendre des décisions à fort impact de manière cohérente et les mettre en œuvre.

Transformer les résultats des analyses tarifaires en leviers de performance

Earnix unifie l'ensemble du cycle de vie de la tarification, de la modélisation et de l'analyse des données à l'élaboration des tarifs, aux tests de scénarios, à la gouvernance, à la mise en production et à l'optimisation continue. Earnix aide ainsi les assureurs à réduire le délai entre l'identification des changements nécessaires et la mise en œuvre des décisions tarifaires adaptées sur le marché.

Modéliser et analyser plus en profondeur

Les équipes actuarielles et de tarification peuvent exploiter des modèles statistiques avancés, des modèles de machine learning et des modèles développés par les assureurs, intégrer les données pertinentes et analyser les risques ainsi que les réactions des clients avec davantage de précision. L'approche analytique ouverte permet aux équipes de continuer à utiliser les outils et les modèles auxquels elles font déjà confiance, tout en facilitant le passage des analyses à leur exploitation opérationnelle.

Simuler des stratégies et mettre en évidence les arbitrages

Les équipes peuvent tester des hypothèses et comparer différents scénarios avant la mise en production, afin d'évaluer leurs effets potentiels sur les indicateurs clés de performance et les objectifs du portefeuille. Les responsables de la tarification, les actuaires, les responsables régionaux et les dirigeants disposent ainsi d'éléments plus solides pour choisir une stratégie, plutôt que de s'appuyer sur une seule estimation ou une analyse rétrospective.

Élaborer et déployer les tarifs de manière plus fluide

Earnix réduit les transferts manuels entre les étapes d'analyse, d'élaboration des tarifs, de test et de mise en production. Les équipes métier peuvent faire avancer les modifications approuvées en limitant les interventions répétées sur le code, tandis que les équipes informatiques conservent la supervision grâce à des mécanismes d'intégration encadrés par des règles de gouvernance et à des déploiements contrôlés.

Garder la maîtrise tout au long du cycle de vie

Les fonctionnalités de gouvernance intégrées assurent une traçabilité fiable des modifications tarifaires, permettant aux équipes de comprendre les raisons qui motivent chaque décision et de vérifier que les validations nécessaires ont été obtenues avant la mise en production. Résultat : une plus grande rapidité d'exécution, sans compromettre les contrôles requis en matière de tarification d'assurance.

Fonctionner à l'échelle de l'entreprise

Earnix répond aux besoins complexes de tarification pour différents produits, branches d'activité et marchés géographiques. Avec ses capacités de calcul tarifaire haute performance, de création d'offres multiproduits, d'analyse de scénarios et d'intégration, Earnix permet aux assureurs de se développer sur de nouveaux marchés et lancer de nouveaux produits sans avoir à repenser régulièrement leurs processus de tarification.

Un plan d'action concret pour les responsables de la tarification

Évoluer vers une tarification réactive ne nécessite pas de bouleverser l'ensemble des processus existants. La première étape consiste à identifier où se perd la valeur métier entre l'analyse et la mise en œuvre des décisions, puis à définir une démarche ciblée à forte valeur ajoutée pour y remédier.

Pour les dirigeants du secteur de l'assurance, le défi consiste à déterminer par où commencer et comment progresser concrètement sans perturber les activités existantes. Les technologies modernes de tarification constituent le socle de cette évolution en reliant les résultats des analyses aux processus et aux contrôles nécessaires pour mettre les décisions en pratique. Grâce à ces capacités, les assureurs peuvent suivre cinq étapes concrètes pour renforcer leur réactivité tarifaire.

1. **Mesurer le cycle de décision actuel**

   Cartographiez les délais entre la détection d'un signal, la modification du modèle, la validation, la mise en production et l'évaluation des performances. Distinguez le temps consacré à l'analyse des délais d'attente, des reprises, des opérations de rapprochement et des délais de traitement par les équipes informatiques. Cette démarche permet de mettre en évidence le coût réel des retards dans les ajustements tarifaires.

2. **Prioriser les décisions les plus stratégiques**

   Concentrez-vous sur les décisions présentant des risques ou des opportunités clairement identifiés : une branche d'assurance dont l'adéquation des tarifs aux risques se dégrade, un produit freiné par la lenteur des ajustements tarifaires, un marché nécessitant des adaptations fréquentes aux exigences réglementaires ou un portefeuille dans lequel la tarification et la souscription ne sont pas alignées.

3. **Définir des indicateurs de résultats communs**

   Ne vous limitez pas à mesurer la rapidité de déploiement. Les indicateurs peuvent notamment inclure l'adéquation des tarifs aux risques, la marge, le taux de conversion, le taux de fidélisation, la composition du portefeuille, la performance des devis, la traçabilité des décisions tarifaires, le délai entre la modélisation et la mise en production, la charge de travail manuel ainsi que la fréquence à laquelle les équipes peuvent tester et affiner leurs stratégies.

4. **Intégrer la gouvernance au processus cible**

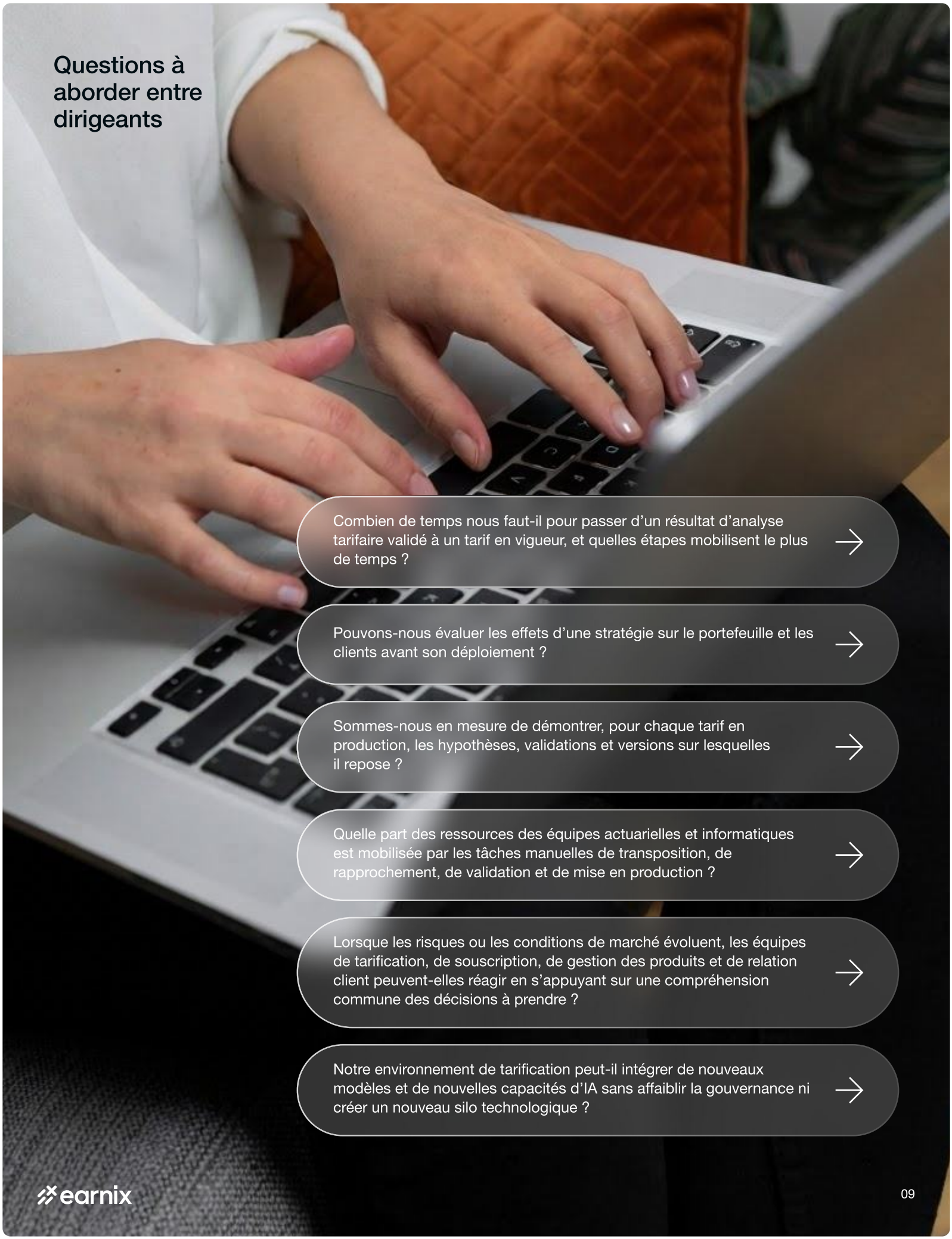
   Définissez les responsabilités, les processus de validation, la gestion des versions, les éléments de preuve et les mécanismes de suivi dès la conception du nouveau processus. Les équipes peuvent ainsi avancer plus rapidement grâce à des contrôles reproductibles et transparents.

5. **Concevoir pour accompagner la croissance**

   Privilégiez une approche capable de prendre en charge de nouveaux produits, régions, modèles, sources de données et domaines de décision. Le premier cas d'usage doit apporter une valeur ajoutée à lui seul, tout en établissant une base solide sur laquelle l'entreprise pourra s'appuyer pour étendre progressivement ses capacités.

Ensemble, ces étapes permettent aux assureurs de mettre en place des processus de tarification plus réactifs, tout en obtenant des améliorations mesurables à chaque étape. À mesure que ces capacités gagnent en maturité, les assureurs peuvent étendre ces progrès à d'autres produits et marchés, et intégrer durablement des décisions tarifaires plus rapides et plus éclairées à leurs pratiques opérationnelles.

Questions à aborder entre dirigeants



- Combien de temps nous faut-il pour passer d'un résultat d'analyse tarifaire validé à un tarif en vigueur, et quelles étapes mobilisent le plus de temps ?
- Pouvons-nous évaluer les effets d'une stratégie sur le portefeuille et les clients avant son déploiement ?
- Sommes-nous en mesure de démontrer, pour chaque tarif en production, les hypothèses, validations et versions sur lesquelles il repose ?
- Quelle part des ressources des équipes actuarielles et informatiques est mobilisée par les tâches manuelles de transposition, de rapprochement, de validation et de mise en production ?
- Lorsque les risques ou les conditions de marché évoluent, les équipes de tarification, de souscription, de gestion des produits et de relation client peuvent-elles réagir en s'appuyant sur une compréhension commune des décisions à prendre ?
- Notre environnement de tarification peut-il intégrer de nouveaux modèles et de nouvelles capacités d'IA sans affaiblir la gouvernance ni créer un nouveau silo technologique ?

Fondé sur l'expérience, conçu pour l'avenir

Crédibilité et vision prospective

Avec plus de 25 ans d'expérience en tarification, Earnix accompagne un marché qui exige désormais une adaptation continue, une capacité de mise en œuvre à l'échelle de l'entreprise et des moyens fiables pour intégrer l'IA aux processus opérationnels.

Depuis plus de 25 ans, Earnix intervient au carrefour de l'assurance, de l'analyse avancée et de l'IA, aidant les assureurs à améliorer les décisions qui influencent directement leurs performances financières et leurs relations clients. Cette expérience est déterminante, car la transformation de la tarification exige des assureurs qu'ils répondent à des exigences actuarielles et technologiques complexes, tout en respectant les exigences de supervision réglementaire et en veillant à ce que les tarifs validés soient déployés sur le marché conformément aux décisions prises.

Earnix associe cette expérience à une approche conçue pour évoluer en continu. Ses solutions s'appuient sur AIOS, le système d'orchestration de l'IA conçu pour l'assurance, qui réunit les données, les modèles, les règles métier, l'IA, les agents, les flux de travail et l'expertise humaine autour des décisions que les assureurs doivent prendre.

Pour la tarification, cela se traduit par plusieurs avantages :

- **Contexte métier propre à l'assurance.** L'IA et les analyses peuvent être intégrées dans un cadre tenant compte des règles métier, des exigences réglementaires, de l'appétence au risque et des responsabilités qui encadrent les décisions opérationnelles en assurance.
- **Ouverture.** Les assureurs peuvent intégrer leurs données existantes, leurs modèles internes, des technologies tierces et de nouvelles capacités d'IA, tout en préservant leur expertise et leurs investissements existants.
- **Innovation encadrée.** L'IA prédictive, générative et agentique peut être intégrée aux processus avec des mécanismes d'explicabilité, de supervision et de contrôle adaptés aux décisions tarifaires à fort impact.
- **Vers une création de valeur intégrée.** Les assureurs peuvent commencer par la tarification, puis étendre progressivement cette même approche d'orchestration à la souscription, à la relation client et à d'autres domaines décisionnels.

Conclusion : faire du changement un avantage en matière de tarification

Les marchés volatils ne récompensent pas le changement pour le changement. Ils valorisent la capacité à effectuer les bons ajustements au bon moment, avec une vision claire de leurs conséquences et la maîtrise nécessaire pour agir en toute confiance.

Pour les assureurs, la réactivité tarifaire devient une capacité opérationnelle déterminante. Elle permet de limiter les coûts cumulés des retards dans les ajustements tarifaires, d'améliorer la gestion des marges et des risques et d'instaurer la rigueur opérationnelle nécessaire pour s'adapter en continu. Elle fournit également à l'ensemble de l'entreprise un signal économique plus fiable, qui contribue à maintenir l'alignement des décisions en matière de souscription, de produits et de relation client à mesure que les conditions évoluent.

Earnix aide les assureurs à développer cette capacité en reliant les analyses qui sous-tendent les décisions tarifaires aux systèmes et aux processus nécessaires à leur mise en œuvre sur le marché. Avec plus de 25 ans d'expérience dans la tarification en assurance et une approche d'orchestration de l'IA conçue spécifiquement pour le secteur, Earnix les accompagne pour transformer les enseignements tirés des analyses en actions encadrées par une gouvernance maîtrisée, et leur stratégie tarifaire en performance durable.

Le marché continuera d'évoluer. L'avantage concurrentiel des assureurs dépendra de leur capacité à traduire ces évolutions en décisions tarifaires éclairées, suffisamment tôt pour en influencer les résultats.



earnix

Découvrez comment Earnix peut aider votre entreprise à transformer les résultats de ses analyses tarifaires en actions concrètes sur le marché, avec davantage de rapidité, de précision et de maîtrise.

Voir Earnix en action

Earnix est la première entreprise d'IA spécialement conçue pour la prise de décision dans le secteur de l'assurance. Elle apporte aux assureurs l'intelligence, la gouvernance et l'agilité décisionnelle nécessaires pour soutenir une croissance rentable, renforcer leur résilience et agir avec rapidité et précision dans un environnement de risques en constante évolution. Partenaire de confiance pour des technologies d'IA et de prise de décision conçues pour un usage en production, Earnix s'appuie sur plus de 25 ans d'expérience dans les domaines de l'intelligence artificielle, du risque, de la tarification, de l'analyse de données et de la prise de décision. Earnix intègre l'IA sectorielle aux processus et aux décisions qui influencent la performance des assureurs, notamment en matière de tarification, de souscription, de gestion des sinistres, de relation client, de fidélisation et d'autres étapes clés de l'activité assurantielle. AIOS, le système d'orchestration de l'IA d'Earnix, permet aux assureurs d'orchestrer les capacités d'IA tout au long du cycle de décision en assurance et de prendre des décisions en temps réel, dans un cadre de gouvernance maîtrisé, afin d'obtenir des résultats métier mesurables. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.earnix.com.