

Concevoir et lancer de nouveaux produits

En assurance : assurance vie, assurance IARD, prévoyance, santé et épargne salariale

2016



Conception et lancement de nouveaux produits

Contexte de nos interventions

- 1. Les projets de lancement produits et services sont liés à des choix stratégiques de positionnement et de commercialisation, de niveau Direction Générale. Ils nécessitent une connaissance technique du marché de l'assurance, des offres, des acteurs et de leur distribution.**
- 2. Ces projets impliquent la mise en place et le pilotage de plusieurs chantiers métiers clés : marketing, technique, juridique, commercial, gestion, système informatique,...qui peuvent amener Périclès Group à faire intervenir à la fois ses filiales conseil (Périclès Consulting) et actuarielle (Périclès Actuarial).**
- 3. Périclès Group est en capacité de vous accompagner aussi bien sur des phases amont de projet : benchmark, études, définition des contours de l'offre, des bouquets de services, note d'opportunité...que sur l'ensemble de la chaîne valeur assurance avec des études d'impacts, des dossiers de choix SI, la rédaction de cahier des charges,... jusqu'à la mise en marché et le choix des actions marketing et commerciales.**
- 4. Notre cabinet dispose d'une expertise marché reconnue sur les produits d'assurance au travers de ses benchmarks basés sur la capitalisation interne et les entretiens réalisés auprès des grands acteurs de la place. Une veille permanente est réalisée, Périclès Group participe par ailleurs, chaque année au grand prix de l'innovation des Agefi Actifs.**

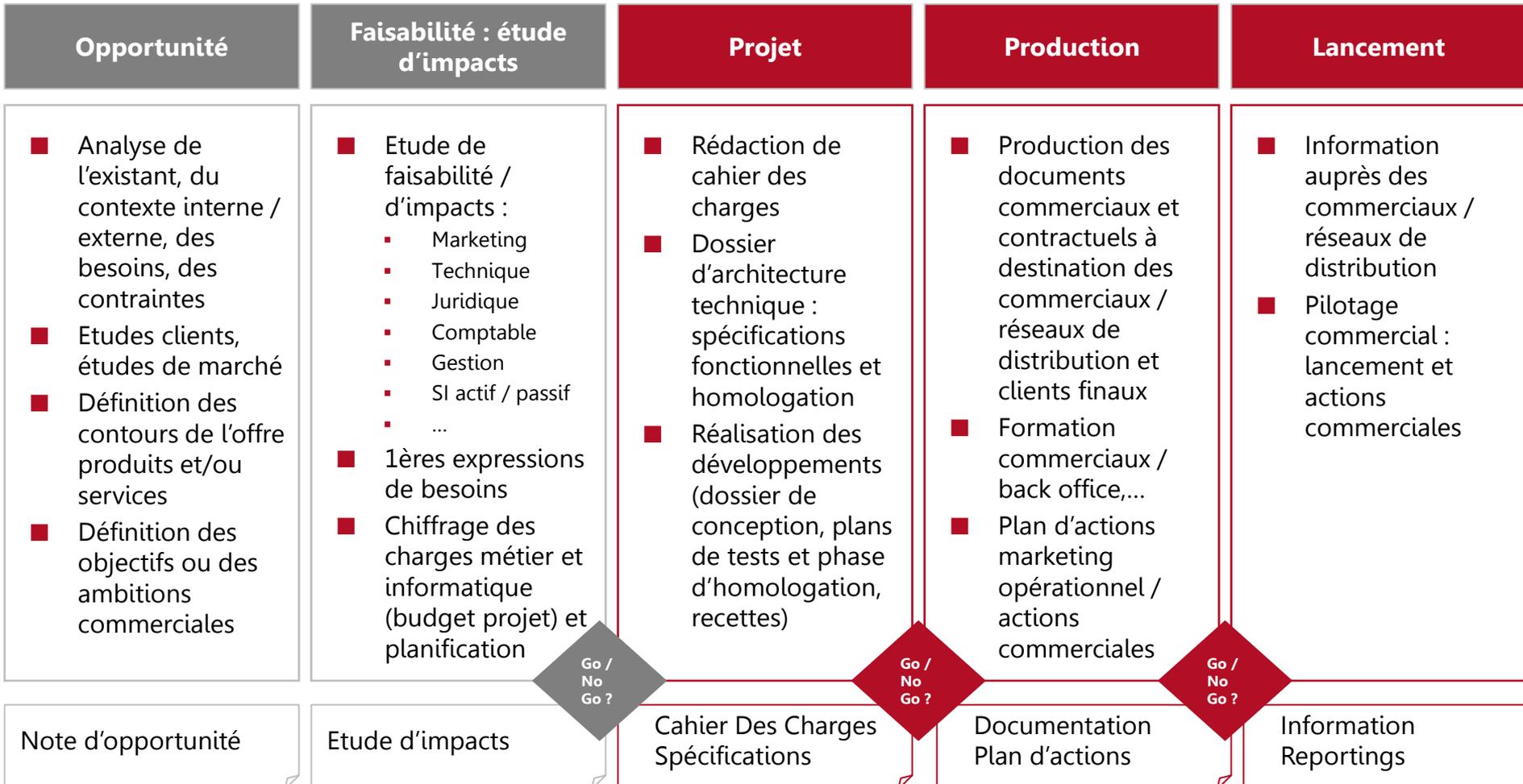
Conception et lancement de nouveaux produits

L'approche | Processus de lancement produit

12 mois

← Avant projet →

← Du projet au lancement →



Conception et lancement de nouveaux produits

Références et témoignages d'assureurs

LANCEMENT D'UNE OFFRE EUROCROISSANCE

- **Clients** : 1 Bancassureur et 1 Assureur
- **Délai** : de 6 mois à plus d'1 an
- **Résultat** : définition de l'offre, étude d'impacts, proposition de scénarii SI, évaluation du budget du projet : charges métiers et JH informatiques, planification, cahier des charges, développement, lancement, suivi commercial

COMMERCIALISATION D'UNE OFFRE FULL WEB EN EPARGNE SALARIALE

- **Client** : Assureur
- **Délai** : 4 Mois
- **Résultat** : benchmark sur les services en ligne, adaptation de l'offre proposée par l'Assureur, propositions de documentation commerciale et contractuelle, formation à la commercialisation de l'épargne salariale en ligne

ETUDE D'OPPORTUNITE POUR LANCEMENT D'UN PERP

- **Client** : Filiale assurance vie d'un Bancassureur
- **Délai** : 15 jours
- **Résultat** : apport d'expertise sur la mise en place de la gouvernance PERP et les mécanismes de fonctionnement (financier et comptables), étude d'impacts : évaluation des charges de mise en œuvre pour go/no go

- **« Une excellente connaissance du marché »** : grâce à nos Clubs professionnels (Assurance Vie, Assurance IARD, Epargne Salariale / Epargne Retraite et Santé), nous avons une bonne vision des produits et services en Assurance et des innovations. Nous réalisons également régulièrement des benchmarks : produits, services en ligne, back office, distribution, ...en plus de nos missions opérationnelles chez les grands acteurs de la place
- **Un gain de temps pour vos équipes opérationnelles** avec notre maîtrise du processus de lancement produits, notre expertise et notre capacité à piloter en transverse différents métiers, ce qui favorise la mobilisation de vos équipes internes et le respect des délais
- **Un accompagnement technique** possible dans le cadre du développement produit lui-même (modalités sur les frais, choix d'investissement,...) ou plus largement pour évaluer la rentabilité et élaborer le business model des offres