

Intégration d'Objets connectés et services associés

Au sein de la gamme des produits IARD

2016



BANQUE - FINANCE - ASSURANCE - PROTECTION SOCIALE

www.pericles-group.com

- 1. Les objets connectés (OC) hors smartphone se sont multipliés depuis 2014 constituant un véritable réseau parallèle de capteurs et d'échange de données : l'internet des objets (IoT). Après avoir surveillé de loin ce phénomène tiré par des start-up et les grands noms du Digital, les acteurs du marché de l'assurance Dommage commencent à saisir cette opportunité de :**
 - ▶ Multiplier les contacts client et prospect dans un univers à faible intensité relationnelle
 - ▶ Mieux connaître leurs assurés
 - ▶ Influencer les comportements de groupes de personnes
- 2. De nombreux modèles provisoires de partage de la valeur générée entre assureur, fabricant d'OC, distributeur et assuré lui-même conduisent à des partenariats fragiles dont le remplacement d'un maillon de la chaîne oblige souvent à tout repenser.**
- 3. Périclès Group accompagne ses clients dans les réflexions préalables autour de ces objets connectés et leur intégration pérenne dans les offres Automobile et MRH des assureurs, bancassureurs et courtiers à travers des cas d'usage :**
 - ▶ Pay How You Drive, évolution du « Pay As You Drive » qui n'avait pas vraiment trouvé sa cible en France
 - ▶ Préparation à « E-call » et la généralisation de l'assistance embarquée dans les véhicules neufs en Europe
 - ▶ Intégration de nouveaux services dans l'offre multirisque habitation (télésurveillance, consommation)
 - ▶ Ajustement aux nouveaux usages P2P (covoiturage, prêt/location entre particuliers pour l'auto et l'habitation)

Intégration d'Objets connectés et services associés

L'approche | Comprendre vos clients et accompagner le besoin



Analyse des attentes client
+ évaluation du « niveau de digitalisation » de l'existant

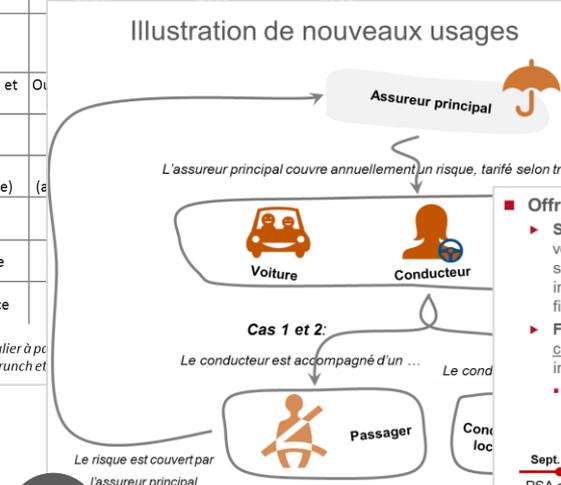
Panorama d'acteurs et solutions innovants en France et à l'international

Identification des **solutions technologiques** et du modèle économique

Mode pilote : lancer vite et améliorer le produit avec l'aide du client (test & learn)

	Covoiturage	Locations pàP	VTC	Autopartage
Leader				
- Année lancement	2006	2010	2009	2011
- Nombre membres utilisateurs	10 M (Europe)			
- Système de notation	Oui (chauffeurs et passagers)	Oui	Oui	Oui
Modèle	C2B2C*			
Prix fixé à l'avance	Oui (payé à l'avance)	Oui	Oui	Oui
Niveau de comm intermédiaire	~ 15%			
Maturité usage	En croissance			
Couverture assurantielle	Non/Assistance			

* Relation de particulier à particulier
** Estimation Techn crunch



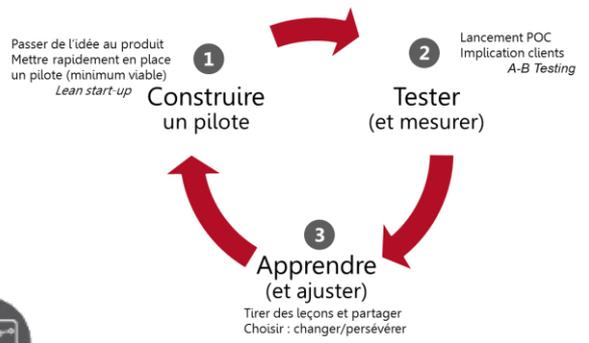
- Offre « Car as a service » proposée avec la C4 Cactus**
- ▶ **SimplyDrive** : en communiquant leur budget prévisionnel au vendeur, les clients peuvent configurer l'achat de leur véhicule sur la base d'un forfait mensuel fixe, assurance tous risques incluse, comprenant différents services et prestations de type financement du véhicule, contrat d'entretien et de maintenance.
 - ▶ **FlexiDrive** : un forfait tout compris incluant l'assurance du véhicule, et variable en fonction du comportement du conducteur. Cette solution de « Pay how you drive » inaugurée en Espagne en juillet 2014 et va être lancée en France en 2015.
 - **Limites** : PSA n'envoie que les données consolidées de kilométrage par jour, en fonction de la nature de route (autoroute, ville, campagne et mer) et de la date et tranches horaires de 4h.



Date	Evénement
Sept. 2013	PSA choisit un boîtier « maison »
Dec. 2013	Choix d'AXA pour l'assurance
Jul. 2014	Commercialisation C4 Cactus en Europe
Dec. 2014	Objectifs de vente : 1 000 véhicules

Enjeux du partenariat pour AXA	
Collaboration pilote	• Projet s'inscrivant dans la stratégie Groupe avec une forte implication client
Financiers	• Produit assurantiel non rentable (pas de modèle actuariel) • Pas de retour sur investissement
Technologiques	• Montée en compétence sur le Big Data et Digital

Agilité et légèreté pour la mise en œuvre



Intégration d'Objets connectés et services associés

Références et témoignages client en assurance dommage

MISE EN PLACE D'UNE OFFRE PAY HOW YOU DRIVE

- **Client** : Assureur
- **Délai** : 3 semaines
- **Résultat** : ajustement du modèle prévu initialement pour supporter l'offre, priorisation des fonctionnalités de chaque cycle

OFFRE MAISON CONNECTEE

- **Client** : Bancassureur
- **Délai** : 2 ateliers
- **Résultat** : accompagnement de la réflexion de la Direction Produit avec présentation d'initiatives en cours et de solutions en France et en Europe

REVUE DES CG DE PRODUITS AUTOMOBILE EXISTANTS

- **Client** : Comparateur d'assurance
- **Délai** : 1 mois
- **Résultat** : Revue des propositions marché sur l'inclusion dans la couverture des nouveaux usages automobile entre particuliers

- **« Une maîtrise de l'écosystème »** : grâce à nos études de marché et une veille permanente sur l'innovation digitale et technologique, nous identifions les bonnes pratiques et les acteurs les mieux adaptés pour la conception d'une offre qui correspond à vos clients et vos attentes. L'Argus de l'assurance nous a sollicités pour intervenir sur le sujet dans ses colonnes et lors de formations en 2015.
- **« Le sur-mesure »** nous savons intervenir avec le bon dispositif pour vous apporter de l'expertise et des retours d'expérience issus de grands acteurs selon le niveau d'avancement de votre propre réflexion
- **Notre club Partenaires IARD** regroupant des acteurs de taille et nature différentes nous permet de collecter de l'expérience supplémentaire, tester la validité de nos concepts et vérifier la faisabilité des évolutions d'offre préconisées