



Baseline
telematics

Assurance Pay-As-You-Live

- Brève introduction
- Profil d'entreprise
- Qu'est-ce que 'l'Appification'
- Caractéristiques et avantages
- Questions et réponses



Introduction personnelle

- Paul-André Savoie, Président & Fondateur
- 20 années d'expérience en Télémétrie



Nos segments de marché



Auto



Santé



Habitation

Comment?



Automobile

Faire varier la prime d'assurance en fonction du comportement de conduite réel des conducteurs, visant la réduction de risques et l'accroissement de la rentabilité.



Santé

Faire varier les primes d'assurance vie et groupe en fonction des habitudes de vie réelles des individus, ce qui permet aux assureurs de prédire avec précision le coût des soins de santé.



Habitation

La Télématique appliquée aux petits espaces commerciaux et aux propriétaires, afin d'augmenter le retour sur les investissements, en prédisant les sources d'éventuelles pertes.



Réinventer l'assurance

Nos engagements

Fiabilité

Innovation

Valeur

Rapidité

Clé en main

Créativité

Nos indicateurs clés de performance

Disponibilité

Délais de livraison

Performance

Rentabilité du client

Satisfaction du client

Autonomie du client

Faits intéressants

Entreprise **Canadienne**

Détenue **100%** employés

1^{er} PAYD en A.d.N.

20 Trimestres profitables

22 Assureurs

12 Pays

Industrie UBI

En **2012** la prévision était de 89 millions d'abonnés télématiques en **2017**.

Toutefois, en **2014** nous étions seulement à **12.2 million**.

Et à la fin **2015** nous prévoyons atteindre **21 million**.

Ça ne va pas si bien que ça!

Principes de base de l'assurance télématique



Réduction des coûts/sinistres



Réduction de la fréquence



Réduction de la sévérité



Services à valeur ajoutée



Reconstruction d'accidents



Réduction des risques de fraude



Meilleure performance tarifaire



L'effet Hawthorne



Avantages; Marque & Marketing



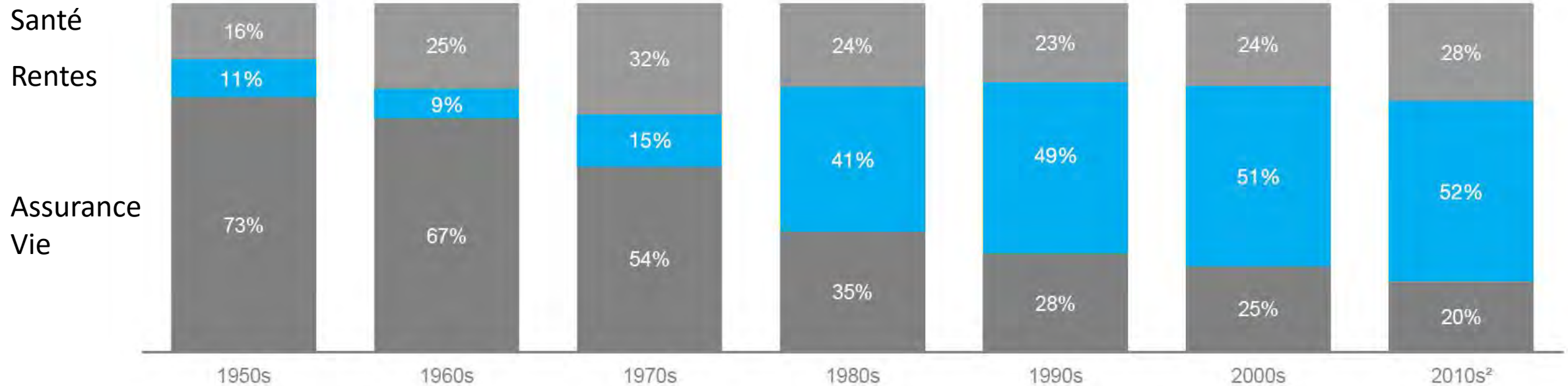
Augmentation de la rétention

Ce qui a échappé à l'industrie

Plaire aux assurés!



L'assurance Vie/Santé aux É.-U.



Ce qu'on oublie dans cette salle

En moyenne, une personne pense à l'assurance automobile **7 minutes** par année.

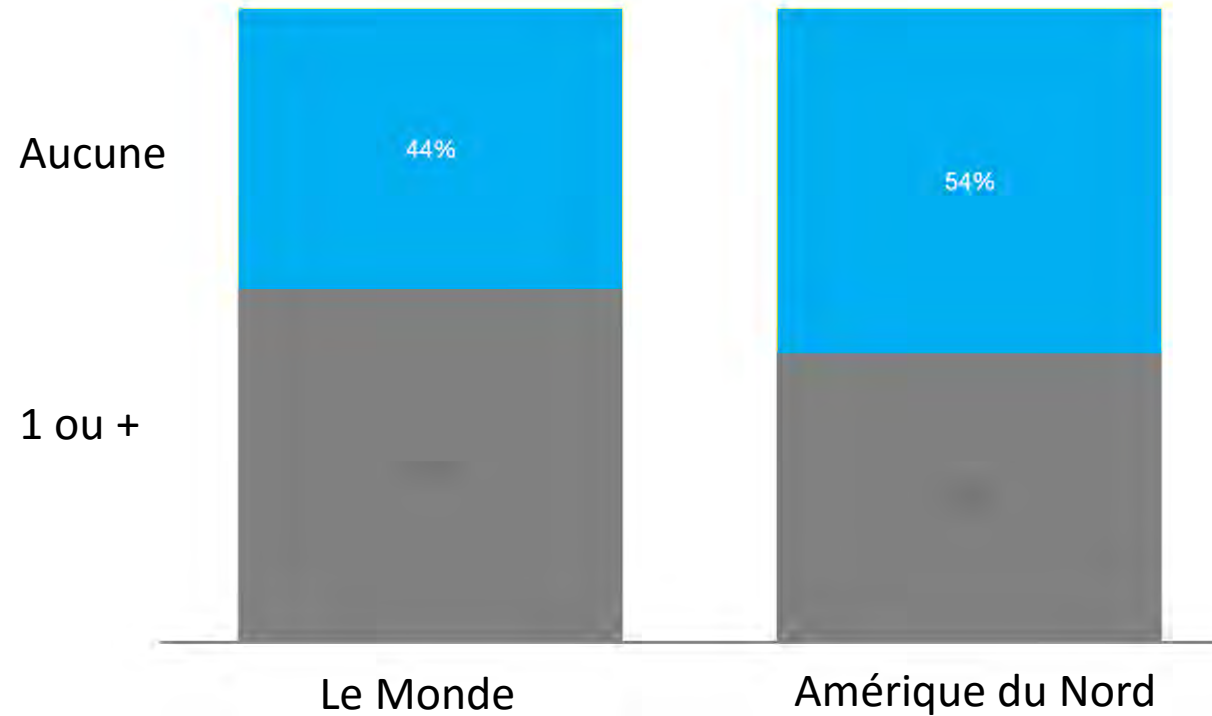
Les téléphones intelligents permettent dorénavant de transformer le **produit**, le **prix** et la **distribution**

L'avenir est au 'libre service'

	Nouvelle Police	Questions s.à.c.	Conseils financiers	Assistance Réclamation	Recherche / Magasinage	Gestion courante	Renouv. police.	Annul. police.
Clavardage	26%	34%	14%	27%	18%	23%	17%	14%
Courriel	40%	51%	27%	36%	35%	49%	41%	29%
Téléphone 24/7	33%	47%	25%	57%	28%	42%	36%	37%
App Mobile	17%	20%	11%	17%	18%	20%	15%	11%
Support Interactif	18%	20%	13%	10%	19%	22%	14%	11%
Videos & Guides	18%	17%	16%	14%	28%	14%	10%	6%
Aucun de ces choix	30%	18%	46%	20%	32%	23%	30%	39%

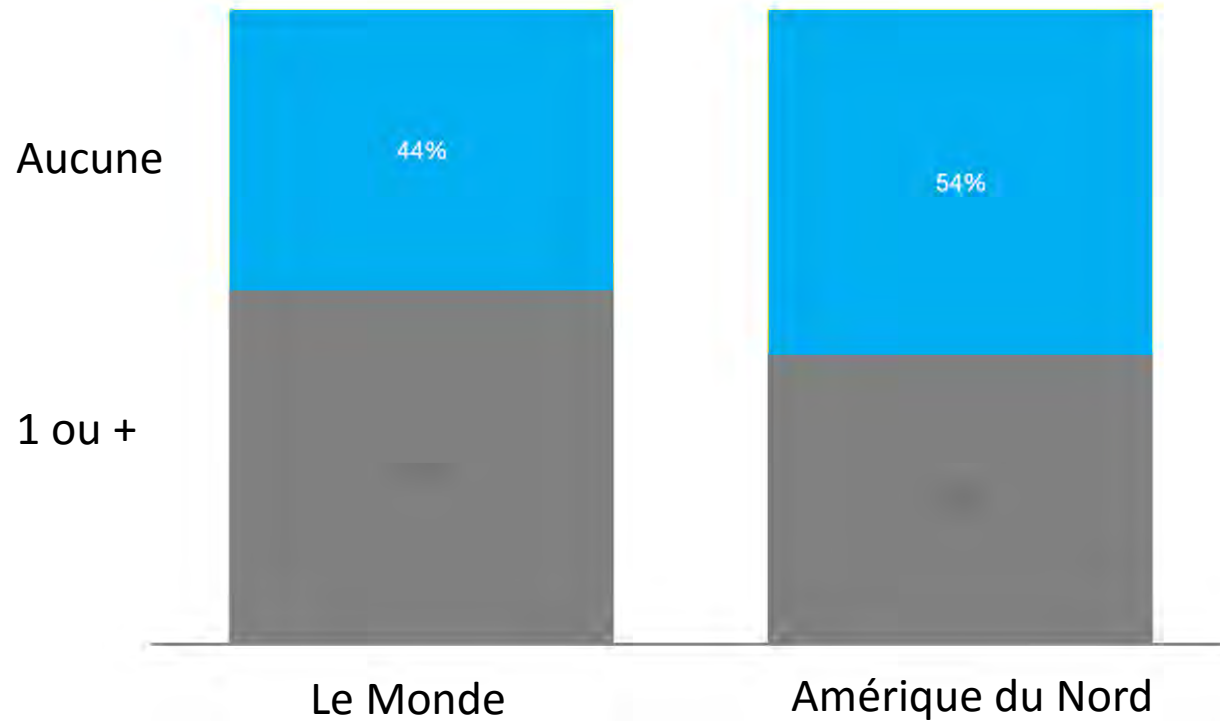
L'industrie ignore ses clients...

Interactions Clients, les 18 derniers mois

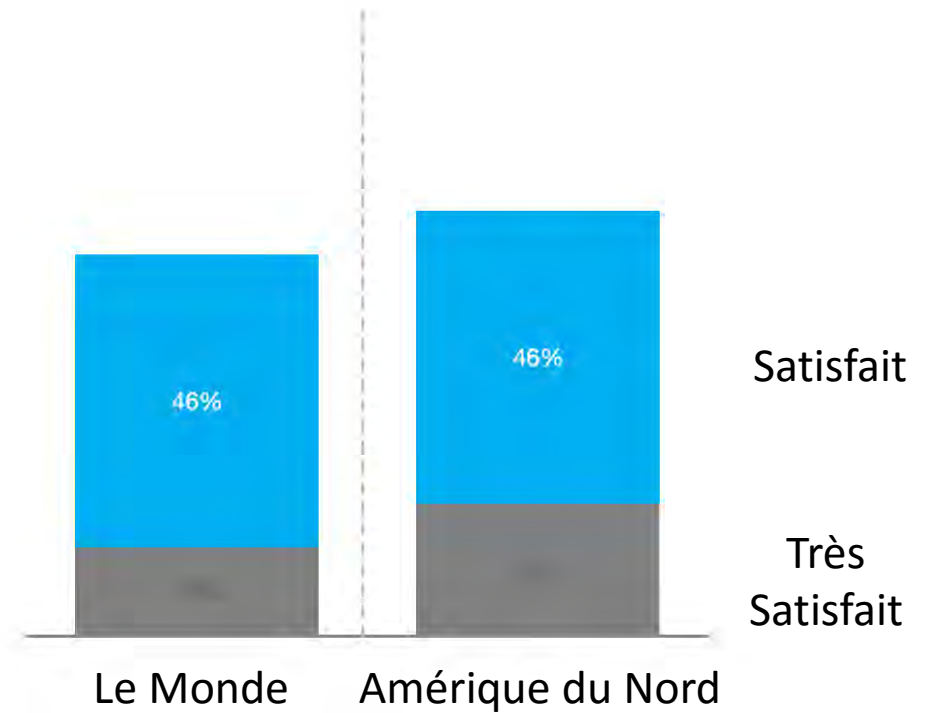


...et avec raison

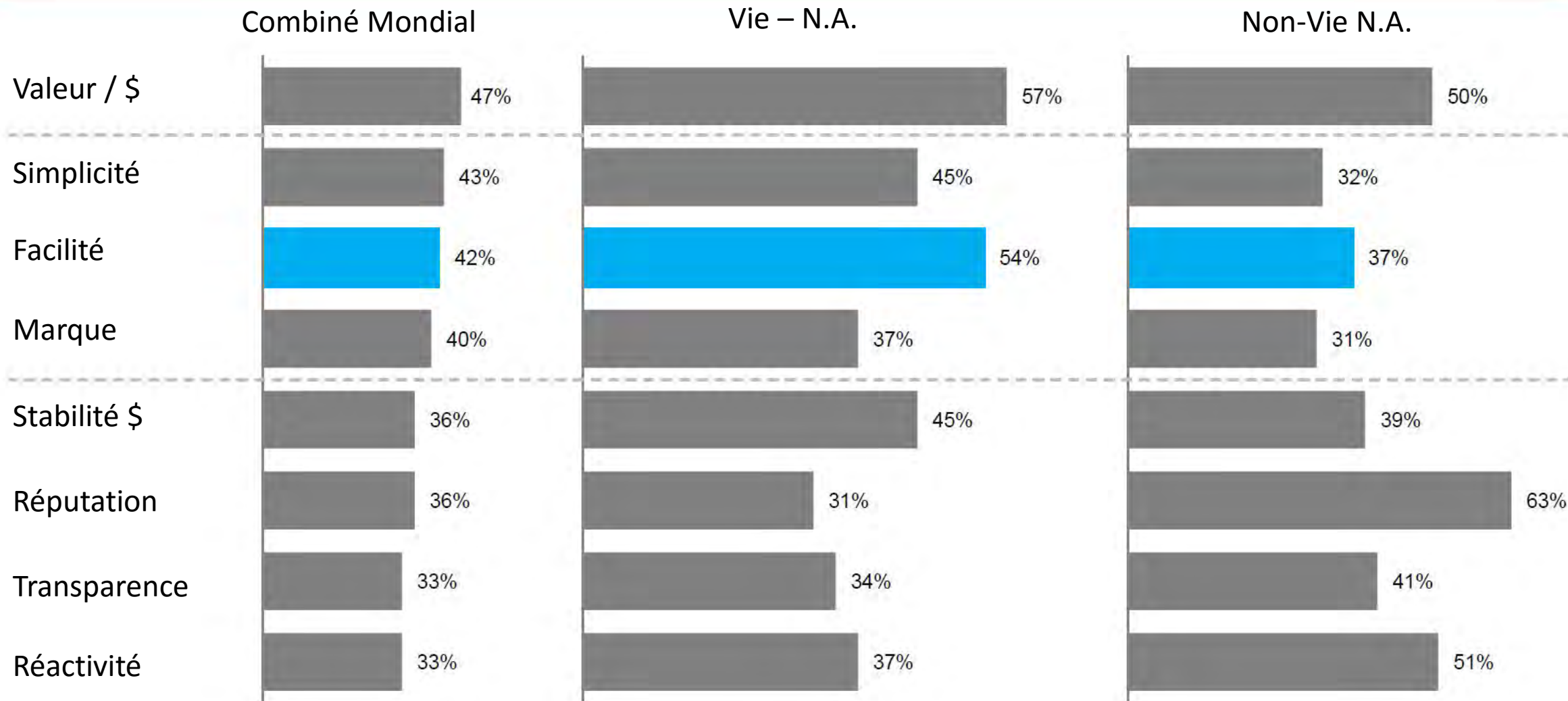
Interactions Clients, les 18 derniers mois



Satisfaction des communications



Ce que le client apprécie



Les réalités du marché

Défis	Opportunités
La distribution traditionnelle est inefficace	Adoptez et testez des nouveaux canaux de distribution
L'industrie n'a pas adopté l'internet	Développez une stratégie internet, incluant la distribution
Les attentes des clients continuent à évoluer	Recentrez-vous envers les attentes client
Le marché adressable grandit plus vite que la quantité de conseillers	Explorez des alternatives aux stratégies actuelles de recrutement des conseillers
Population vieillissante avec un réseau de conseillers en décroissance	Investissez dans les technologies et approches 'conseiller-robot'

Les opportunités de croissance

Génération du Millénaire	Clients mi-trentaine sous-servis, distribution inadéquate
Femmes	De plus en plus, les femmes gèrent les finances familiales
Minorités	Ces marchés continuent d'être sous-servis et plus jeunes que la moyenne
Milieu de gamme	Ce segment est particulièrement mal servi par l'industrie de l'assurance vie
Avoir nets élevés	Clients avec avoirs de 30M+ requièrent des conseillers sophistiqués, trop rares

Le client d'aujourd'hui

Connecté et versatile



Le client d'aujourd'hui

Achat Multi-Canal

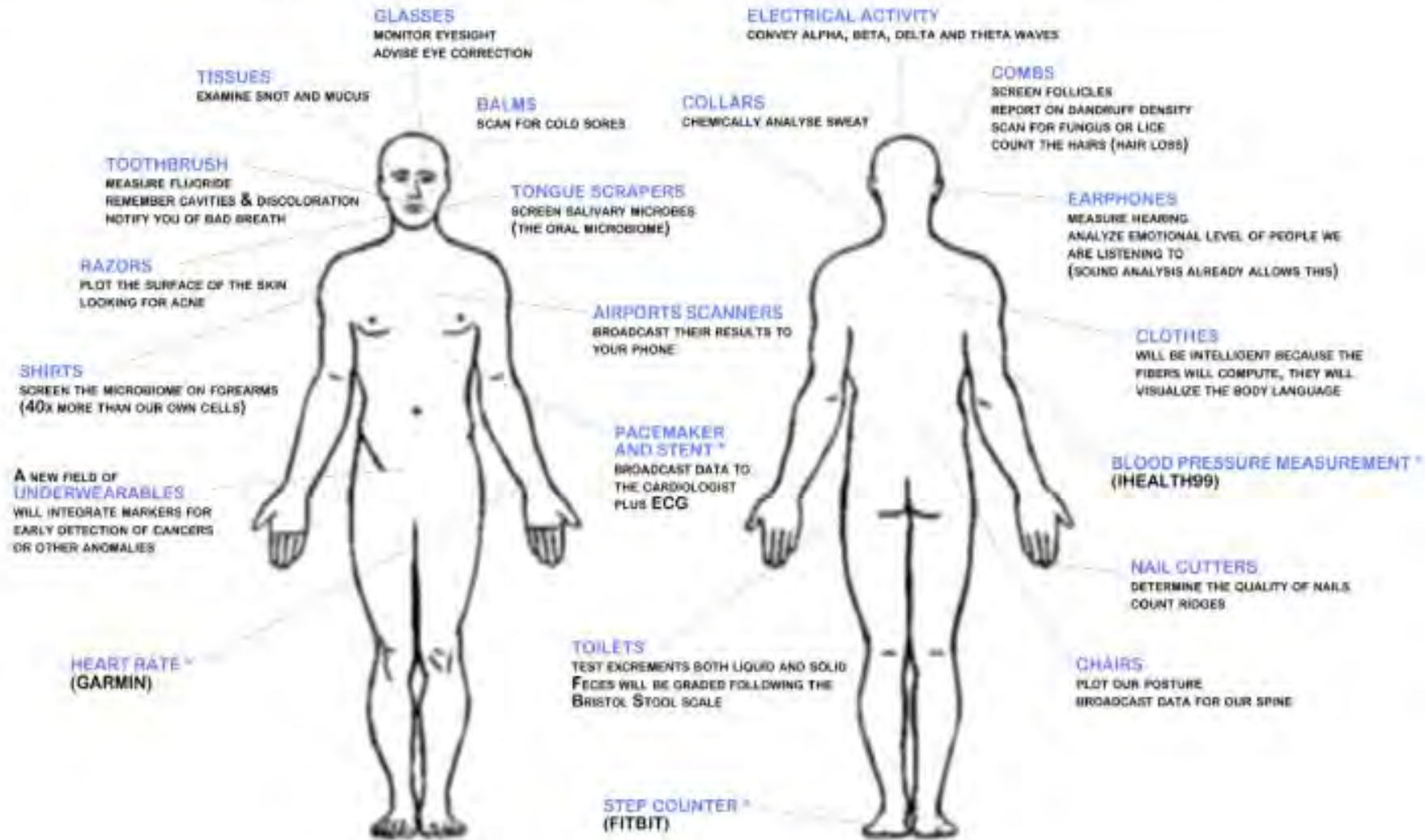


Le client d'aujourd'hui

Service-sur-demande



La Biométrie



L'écosystème d'appareils



Withings, Smart Body Analyzer measures weight, body composition, heart rate and air quality



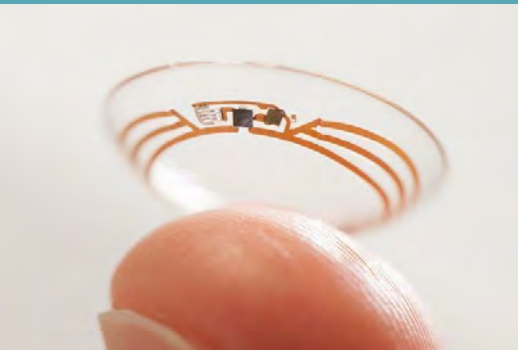
Nuubo, the wireless electronic device register the patient's biomedical parameters such as body position or level of physical activity



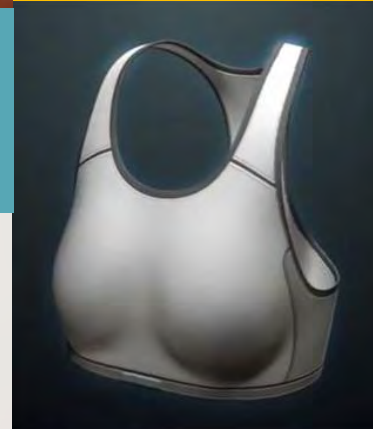
Smart watches & fitness band trackers containing sensors that track heartbeat, calories & sleep



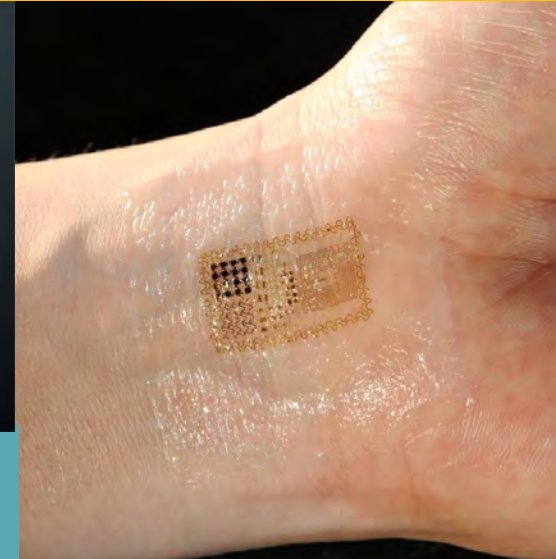
Emotiv Epoc headset, detecting conscious thoughts, emotions, facial expressions and head rotation



Smart Contact Lens to measure glucose levels for diabetics, by Google



The bra's sensor monitors minute temperature changes to look for areas where blood vessels are growing & feeding tumors.



Electronic Skin patches onto their arms to wirelessly diagnose health problems or deliver treatments

La Télé-médecine



Philips connected BlueTouch & PulseRelief enable pain sufferers to choose and control their personal treatment to relieve pain



Smart Thermometer takes a temperature and gives a diagnosis advice



Ime'c wearable electroencephalography headset and EKG patch keep tabs on your brain and heart activity



The iBGStar device / Diabetes Manager App that makes it possible to store, track and analyse medical data



Moticon, the wireless sensor insole using in any shoe to measure the distribution and motion parameters for patients



The wireless pillbox send text messages and alert the patient when he has a pill to take

L'App-surance

Imaginez, votre propre app



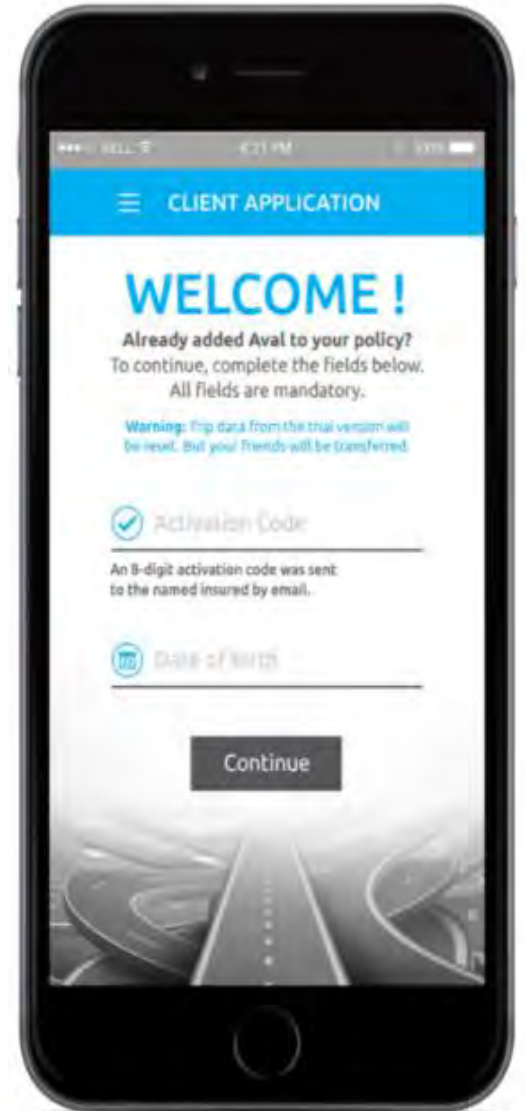
L'App-ssurance

Clients et prospects s'inscrivent



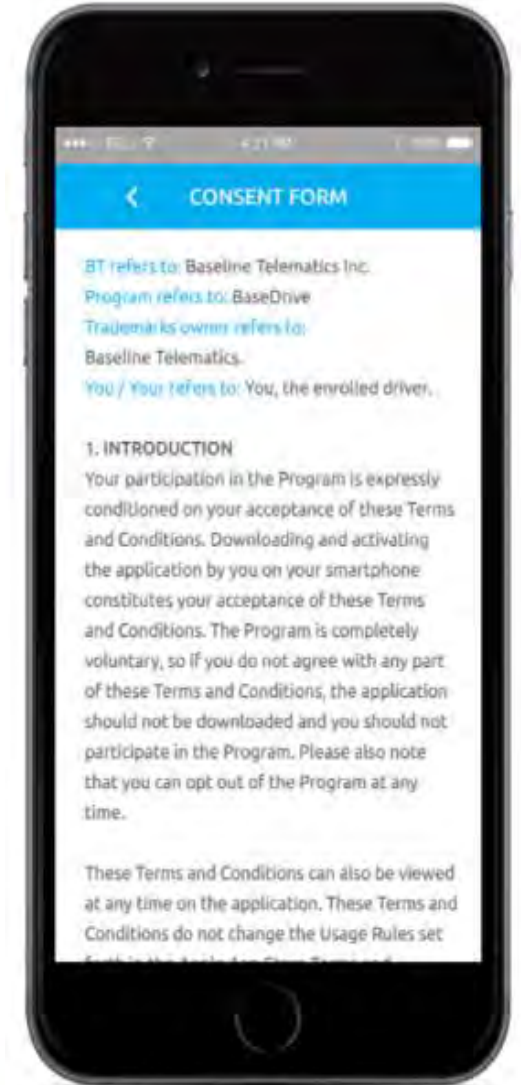
L'App-ssurance

Invitez vos clients existants



L'App-ssurance

Ils acceptent vos termes



L'App-ssurance

Wow. gratification instantanée!



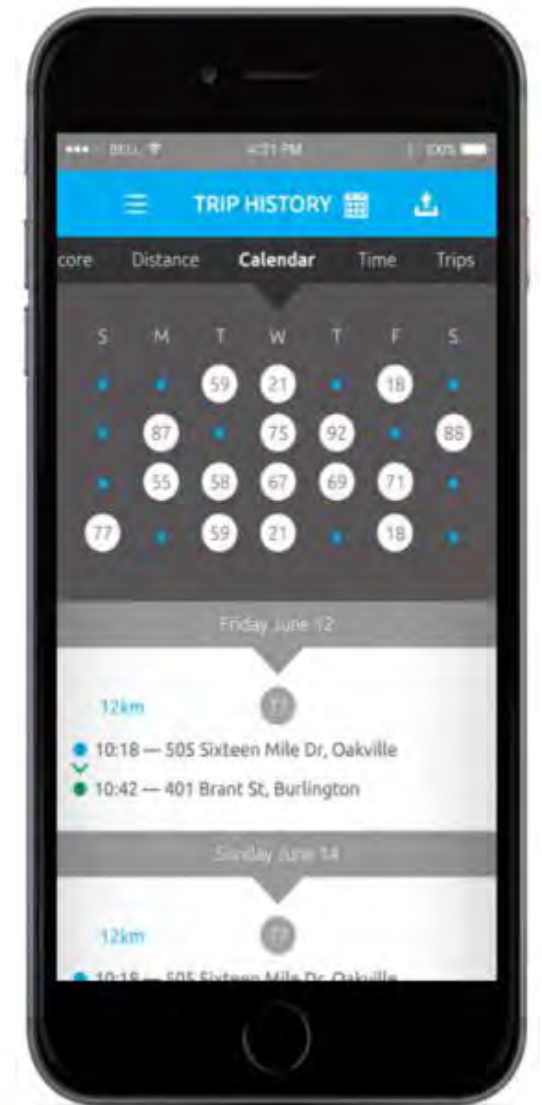
L'App-ssurance

Voyez le progrès en un clin d'oeil



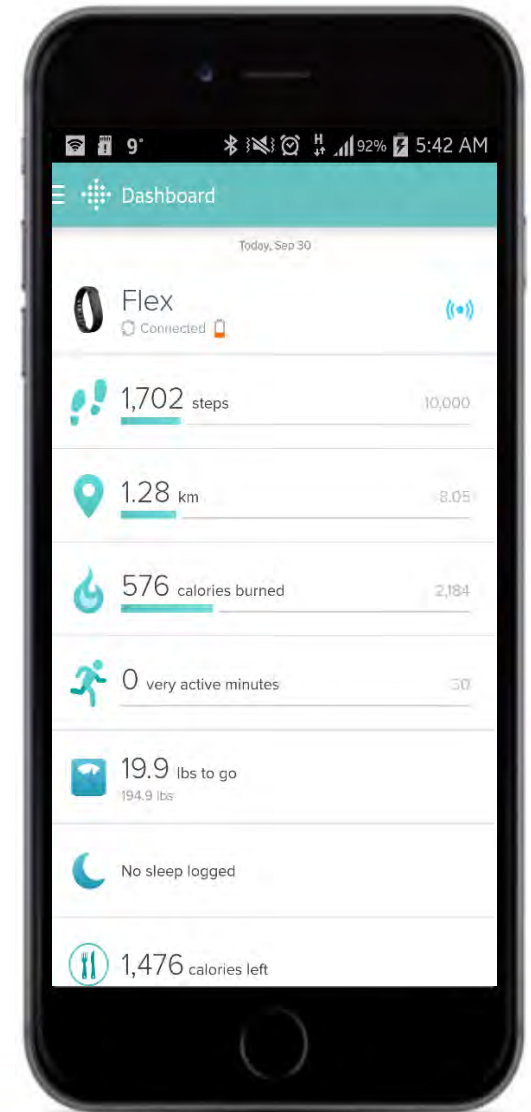
L'App-ssurance

Faites le bilan du mois



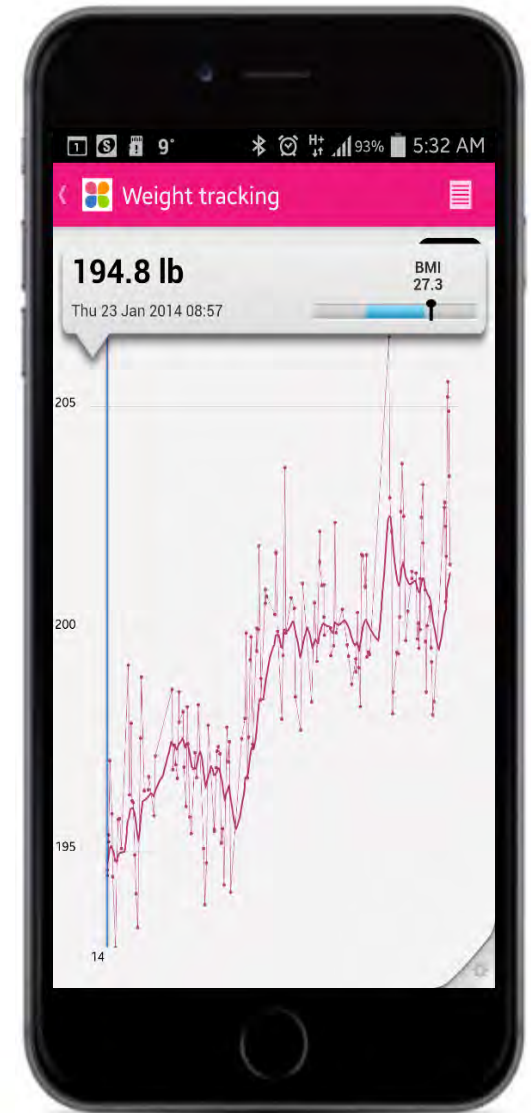
L'App-ssurance

Découvrez vos tendances et habitudes...
Apprenez et bâtissez votre confiance



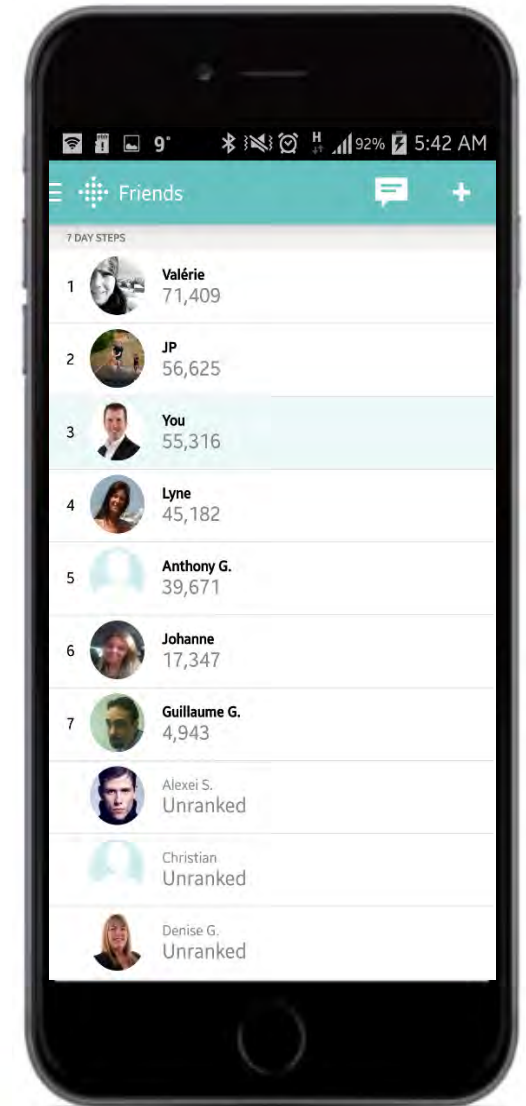
L'App-ssurance

Découvrez vos tendances et habitudes...
Apprenez et bâtissez votre confiance



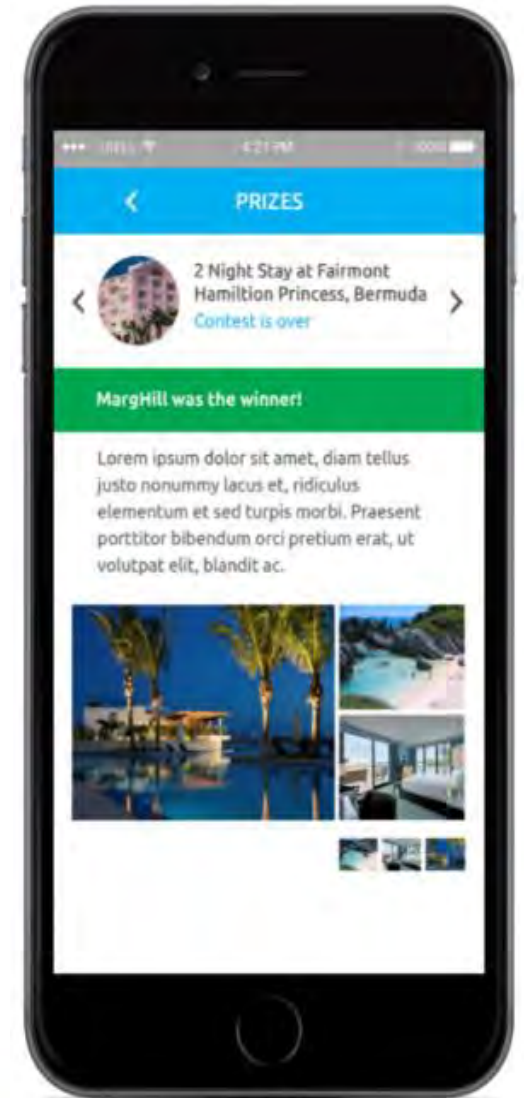
L'App-ssurance

Comparez-vous aux autres



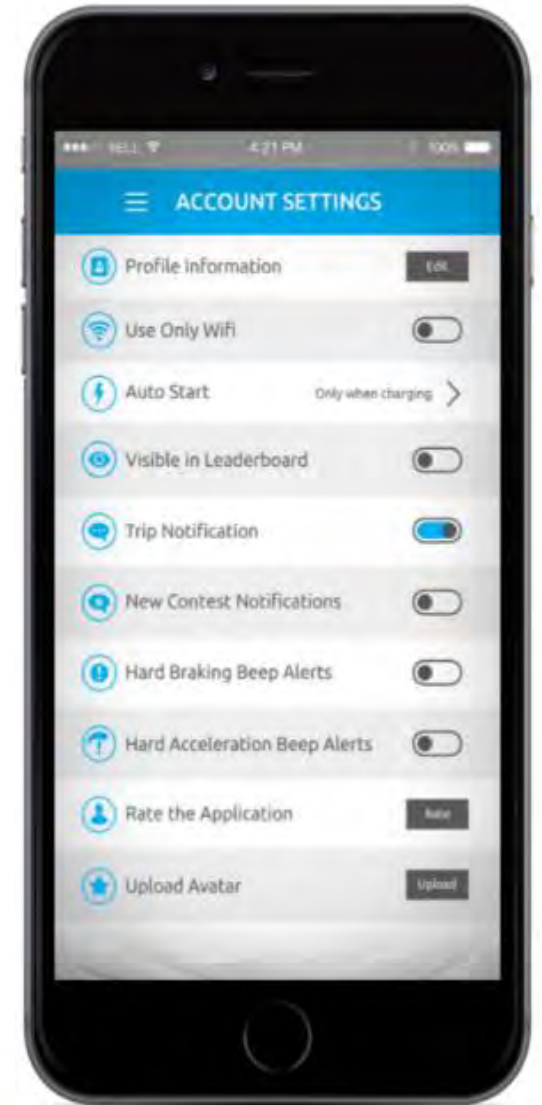
L'App-ssurance

Gagnez instantanément des prix



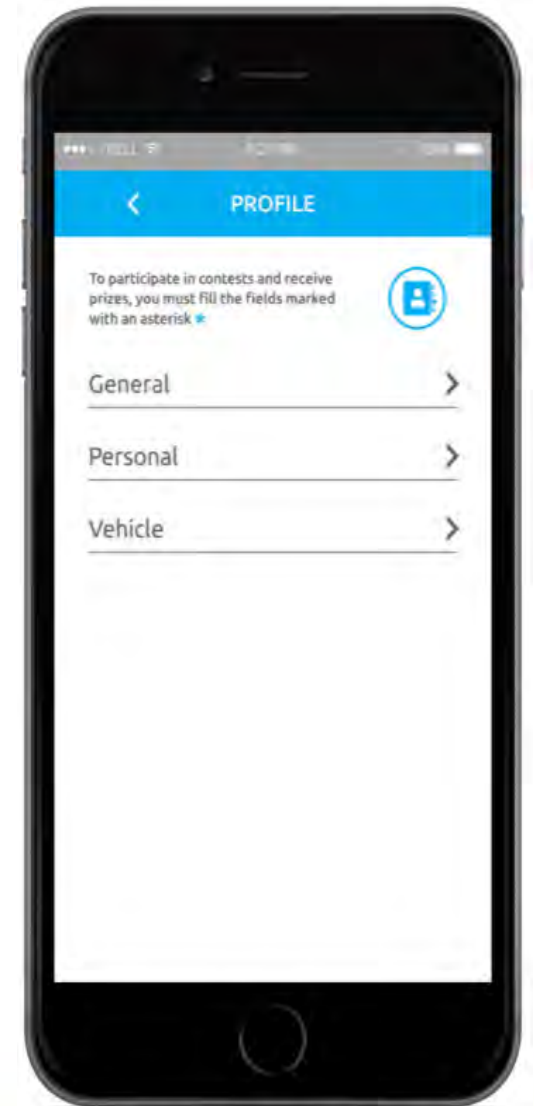
L'App-ssurance

Configurez vos propres réglages



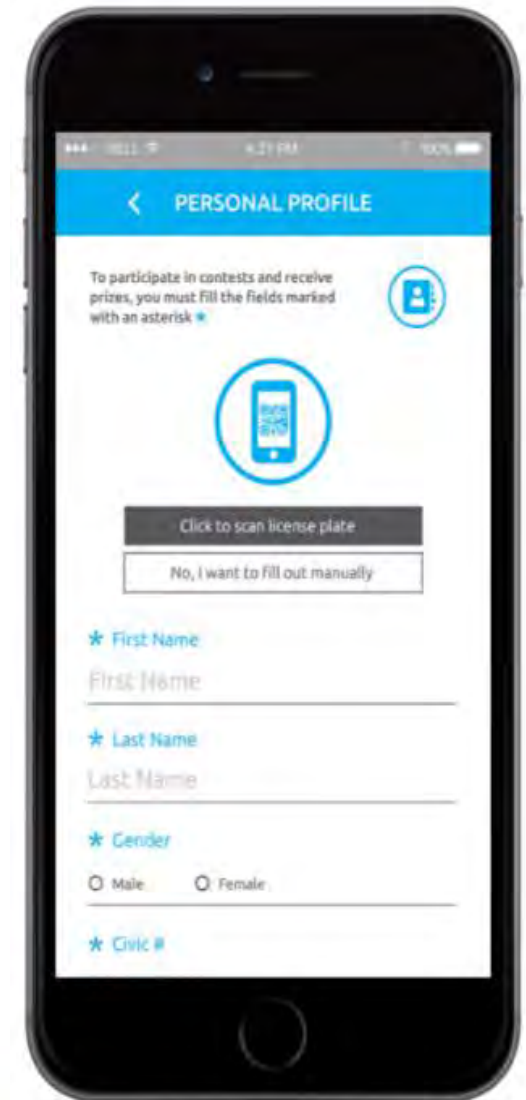
L'App-ssurance

Complétez votre profil



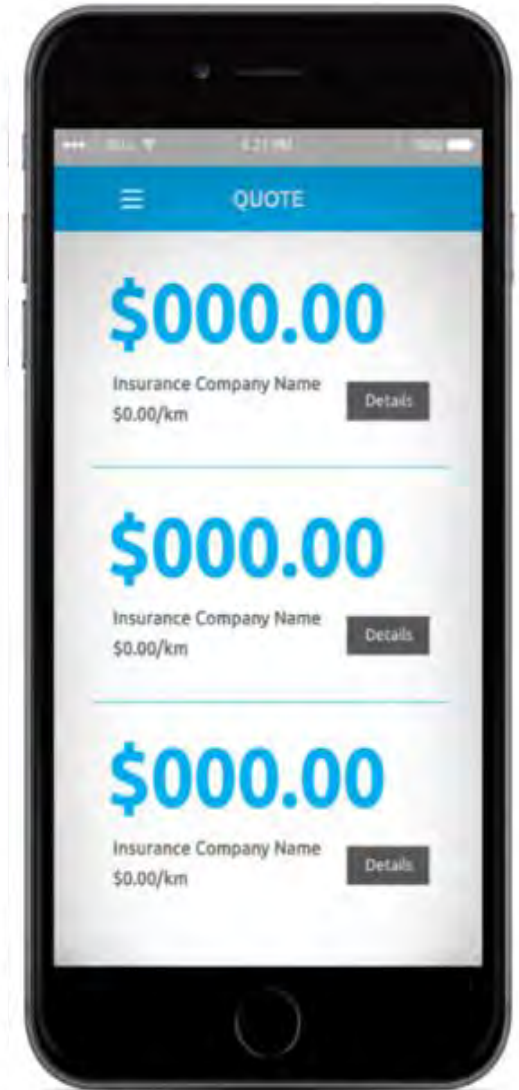
L'App-ssurance

Entrez l'info perso



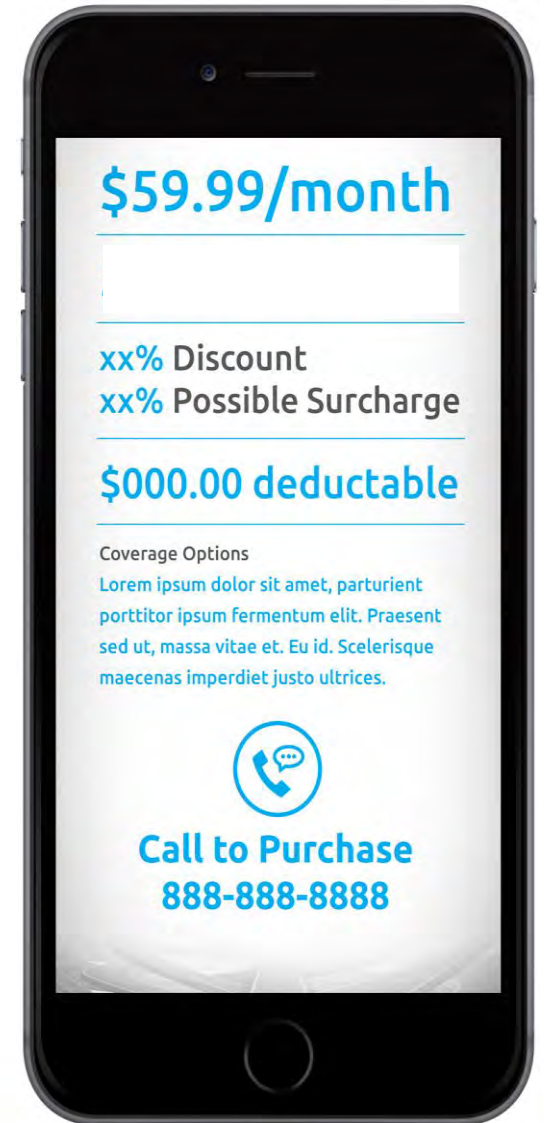
L'App-ssurance

Marchez. Obtenez des soumissions.



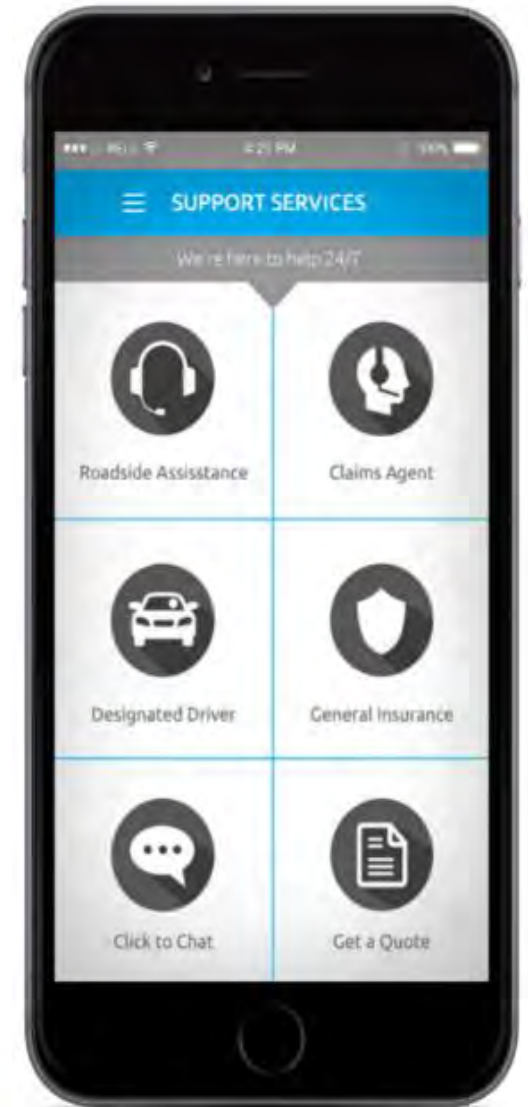
L'App-ssurance

Choisissez, achetez & payez



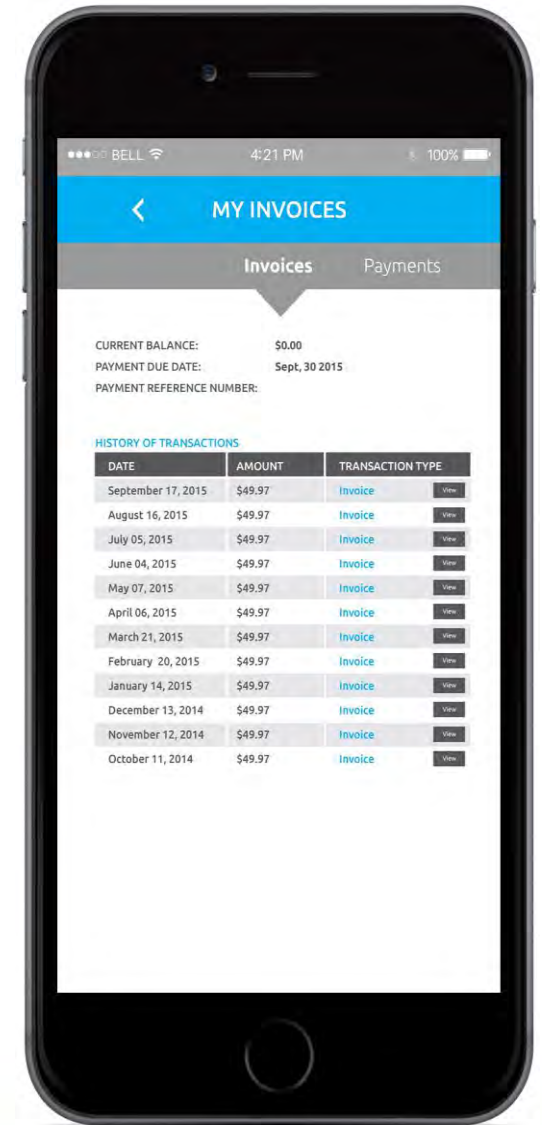
L'App-ssurance

Service 24/7 par téléphone & chat



L'App-ssurance

Visualisez et payez vos factures



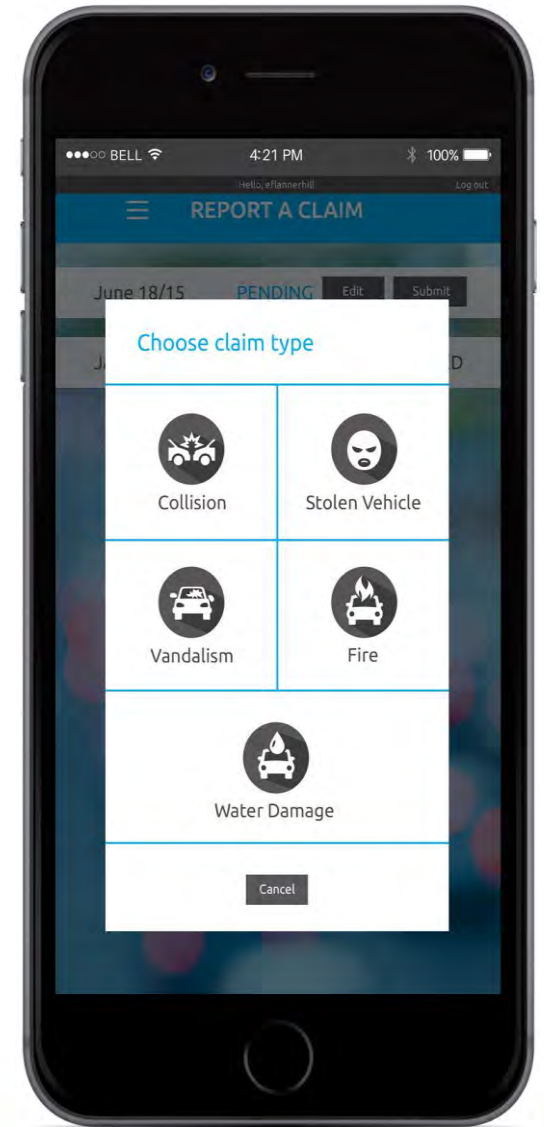
L'App-ssurance

Analysez vos factures



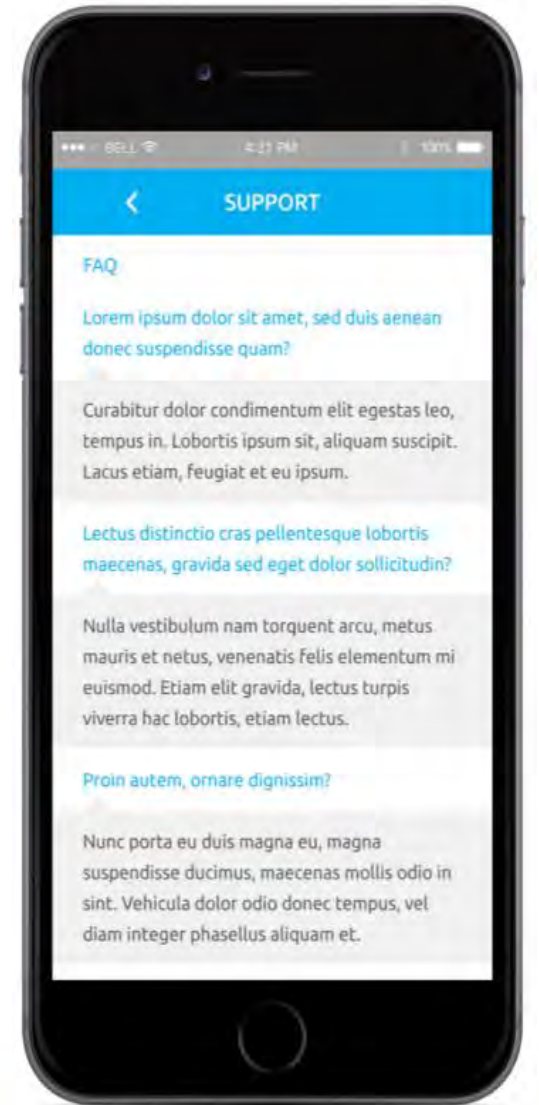
L'App-ssurance

Rapportez et gérez vos sinistres



L'App-ssurance

Obtenez l'aide requise



L'App-ssurance

Préférez le web? Pas de soucis

The screenshot shows the FitLife Insurance website. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Get a Quote, FitLife Insurance, My Dashboard, Policy, and Contact. The main content area features a large image of a person's arm wearing a fitness tracker. Below this, the text reads: "Rewards For Healthy Living. You Take Care of Yourself... Shouldn't Your Insurance Reflect That?" followed by a "Get Your Quote Now" button. Further down, there are sections for "You want security and protection..." and "How It Works" with a small image of a person running. Below these are three columns: "Get Goals", "Earn Discounts", and "Win Rewards". At the bottom, there are three testimonial cards for Joe (@healthyking), Tanya and Tim, and Tom and Stacy. A final "Get Your Quote" button is at the very bottom.

La gestion de L'App-ssurance

Command Center

[Home](#) [Insurance](#) [Telemetry](#) [Health](#) [Context](#) [Scoring](#) [App Center](#) [Game Center](#) [Coaching Center](#) [Settings](#) [Reports](#)

Home

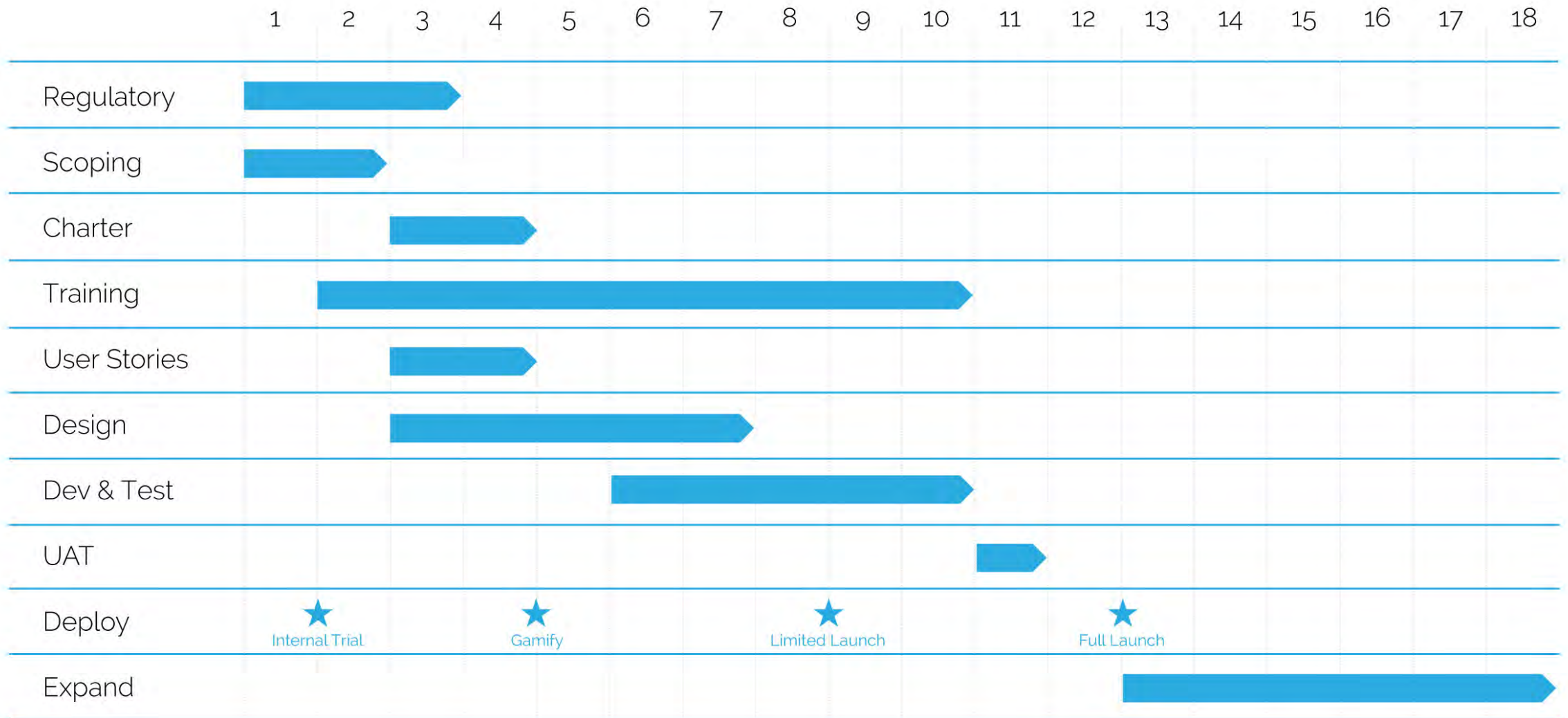
The Home page provides an executive dashboard that enables the insurer to see key overall performance metrics of the system. The insurer selects the reports (widgets) to be displayed on the dashboard in the Settings tab and can therefore customize this page, such as Cumulative Downloads, Cumulative Accounts, Trips, Cumulative Policies, etc.



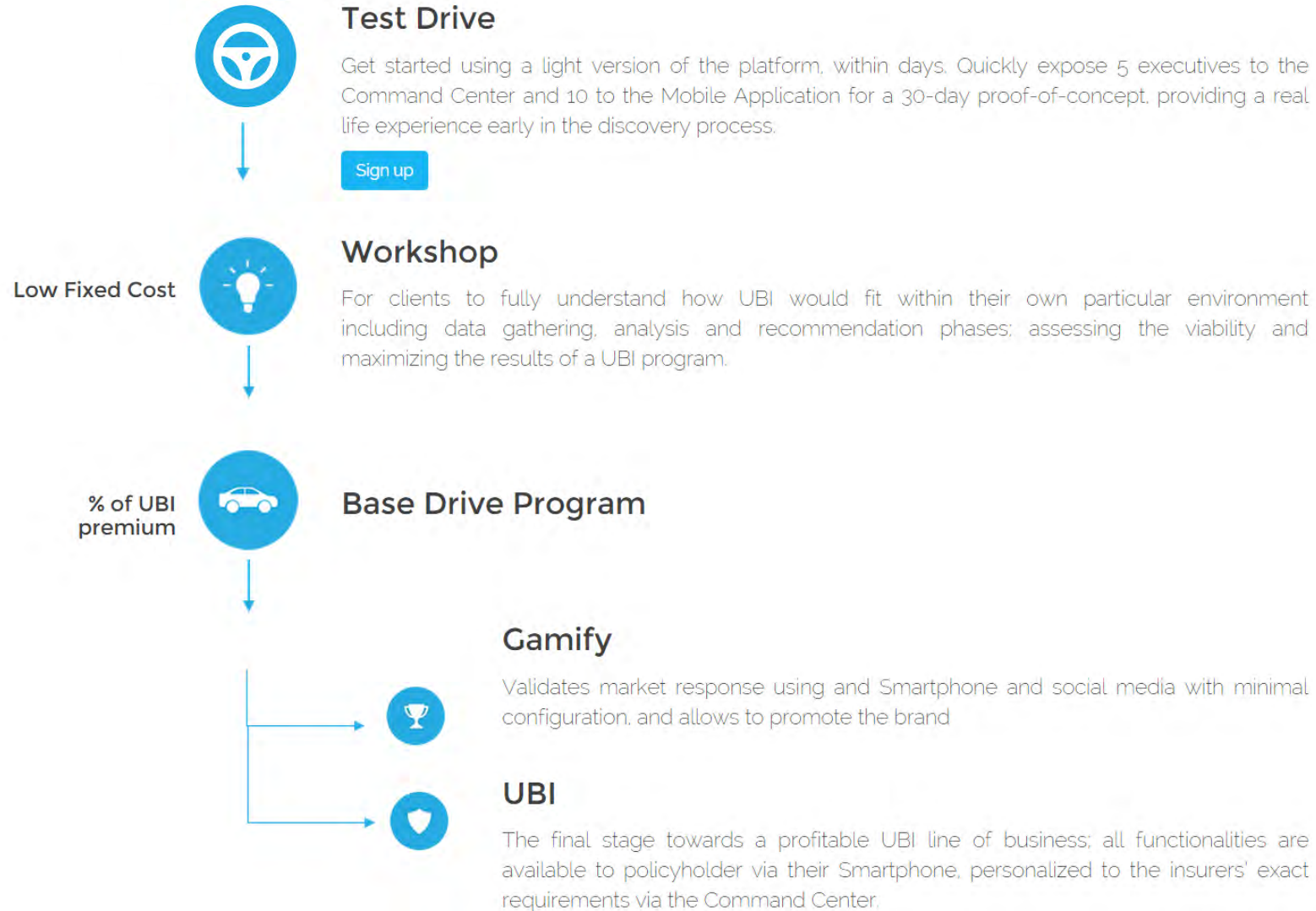
L'Architecture



Échéanciers



Modèle d'affaire – Le partenariat



En conclusion

Misez sur l'internet et la mobilité

Adaptez-vous à la démographie

Visez les marchés sous-servis

Testez des nouvelles méthodes de distribution

Soyez réaliste, le changement est inévitable

Encouragez l'expérimentation, célébrez l'échec

Questions? Réponses :)