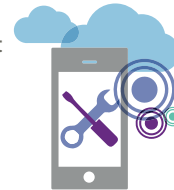


Libérer de la valeur pour le client avec une assurance basée sur l'utilisation réelle (UBI)

Ce guide présente les avantages de la connectivité en tant que fonctionnalité intégrée à vos produits et solutions d'assurance basées sur l'utilisation réelle (UBI – Usage Based Insurance). Il détaille les considérations spécifiques à prendre en compte lorsque vous établissez un choix de connectivité parmi une gamme d'options. Il fournit également une check-list pour vous aider dans votre choix final d'une connectivité.

L'IoT ouvre la boîte noire de l'assurance télématique pour obtenir des informations précieuses sur l'utilisation des véhicules

L'assurance basée sur l'utilisation réelle (UBI), également connue sous le nom de Pay-As-You-Drive - PAYD (payez selon votre distance parcourue) ou Pay-How-You-Drive - PHYD (payez selon votre conduite) est un moyen pour les propriétaires de voiture d'assurer leur véhicule à l'aide de la technologie de l'Internet des Objets (IoT) pour recueillir des informations utiles sur le véhicule et déterminer ainsi leurs primes d'assurance. En ajoutant la connectivité IoT à une solution télématique intégrée ou connectée à un véhicule, les compagnies d'assurance peuvent mesurer la distance parcourue par un conducteur spécifique de manière plus précise et automatique (PAYD) ou établir le modèle de conduite d'un conducteur de manière autonome en mesurant la distance, l'heure, le lieu, les habitudes d'accélération / décélération et de freinage (PHYD).

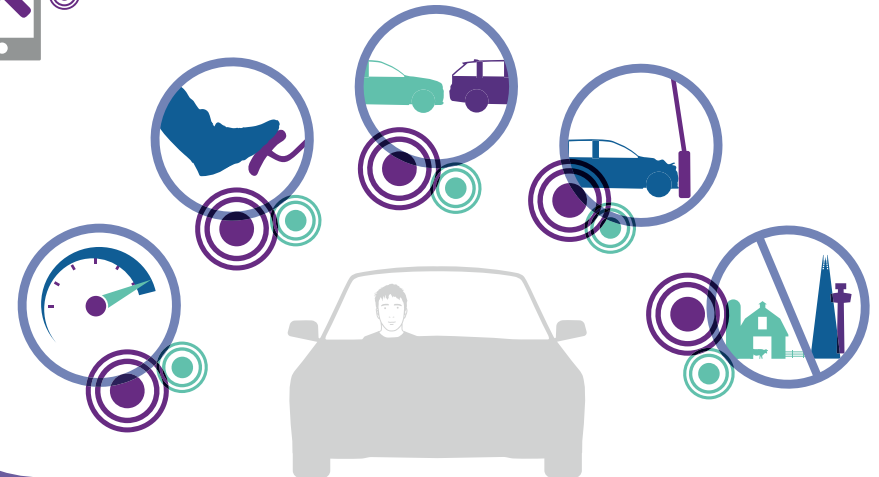


Grâce à la connectivité IoT (pour les assureurs)

- Améliore la segmentation de la clientèle avec des primes plus ajustées.
- Capture de nouvelles sources de revenus auprès des segments de clientèle auparavant non pris en compte.
- Améliore la gestion des risques / Minimise les fraudes à l'assurance.
- Nouvelle source de revenus pour la chaîne de valeur de la télématique basée sur les données opérationnelles des modèles de conduite.

Avant l'assurance basée sur l'utilisation réelle

- Des structures de primes d'assurance élémentaires pour de larges groupes de clientèle.
- Gestion des risques non satisfaisante.
- Certains clients non pris en compte par la tarification (par exemple, les conducteurs occasionnels).
- La tarification comme seul facteur de différenciation.



L'intégration d'une connectivité comme fonctionnalité crée des opportunités de revenus pour la chaîne de valeur

La chaîne de valeur de l'UBI, des fabricants d'équipement d'origine (OEM) aux fournisseurs de matériel après-vente, en passant par les fournisseurs de solutions et de services d'applications, peut présenter des avantages pour le client final en faisant de la connectivité une fonctionnalité par défaut pour leurs produits et solutions. Une fois la connectivité activée, tous les acteurs sur la chaîne de valeur peuvent se rapprocher du client final. La figure 2 illustre la progression probable d'une chaîne de valeur UBI typique grâce à la connectivité.

L'activation de la connectivité IoT profite à tous les acteurs de la chaîne de valeur

Les fabricants de composants se différencient par la simplification de la prise de décision en matière de connectivité pour le reste de la chaîne de valeur de l'assurance télématique.

Les fournisseurs d'équipements de télématique après-vente se différencient en étant en mesure d'offrir d'autres services après-vente pour les voitures connectées comme les paiements à la demande, la récupération de véhicules volés, l'assistance d'urgence, etc.

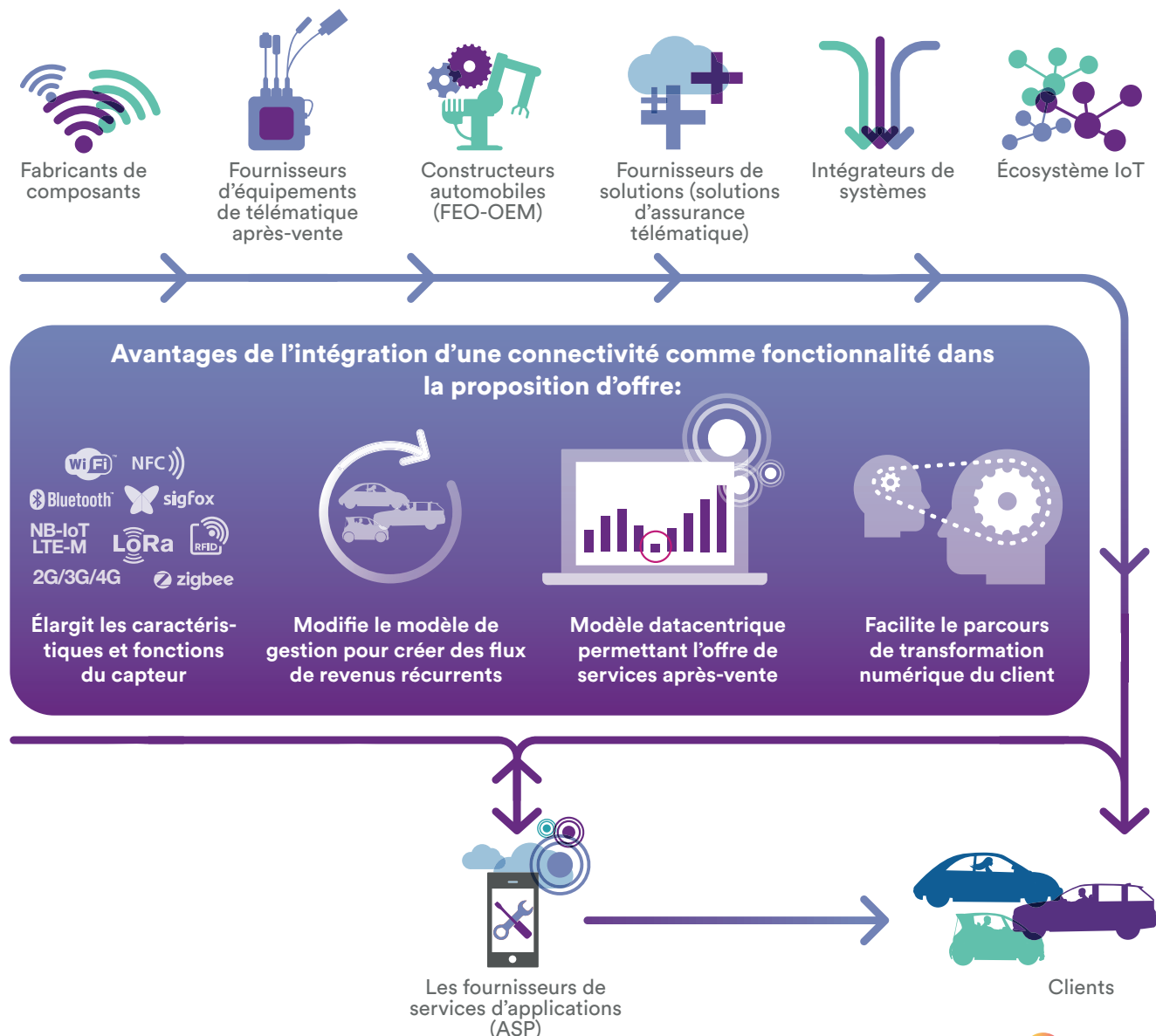
Les constructeurs automobiles (FEO-OEM) se différencient en étant en mesure d'intégrer davantage de capacités télématiques dans leurs produits afin de permettre des services supplémentaires pour les voitures connectées comme l'assurance basée sur l'utilisation réelle (UBI). Les services UBI peuvent être activés au moment de la souscription d'une assurance par le client.

Les fournisseurs de solutions (solutions d'assurance télématique) fournissent aux assureurs des plateformes de services hébergés pour la collection, la gestion et l'analyse de données

Les intégrateurs de systèmes, forts de leur capacité à réaliser des projets de transformation numérique, peuvent élargir leurs services de conseil pour piloter de nouvelles applications grâce aux données télématiques.

Les fournisseurs de services d'applications (ASP) développent de nouvelles services pour les clients finaux sur un marché vertical, en accédant aux données agrégées et anonymisées des conducteurs.

Figure 2. Chaîne de valeur de l'assurance basée sur l'utilisation réelle

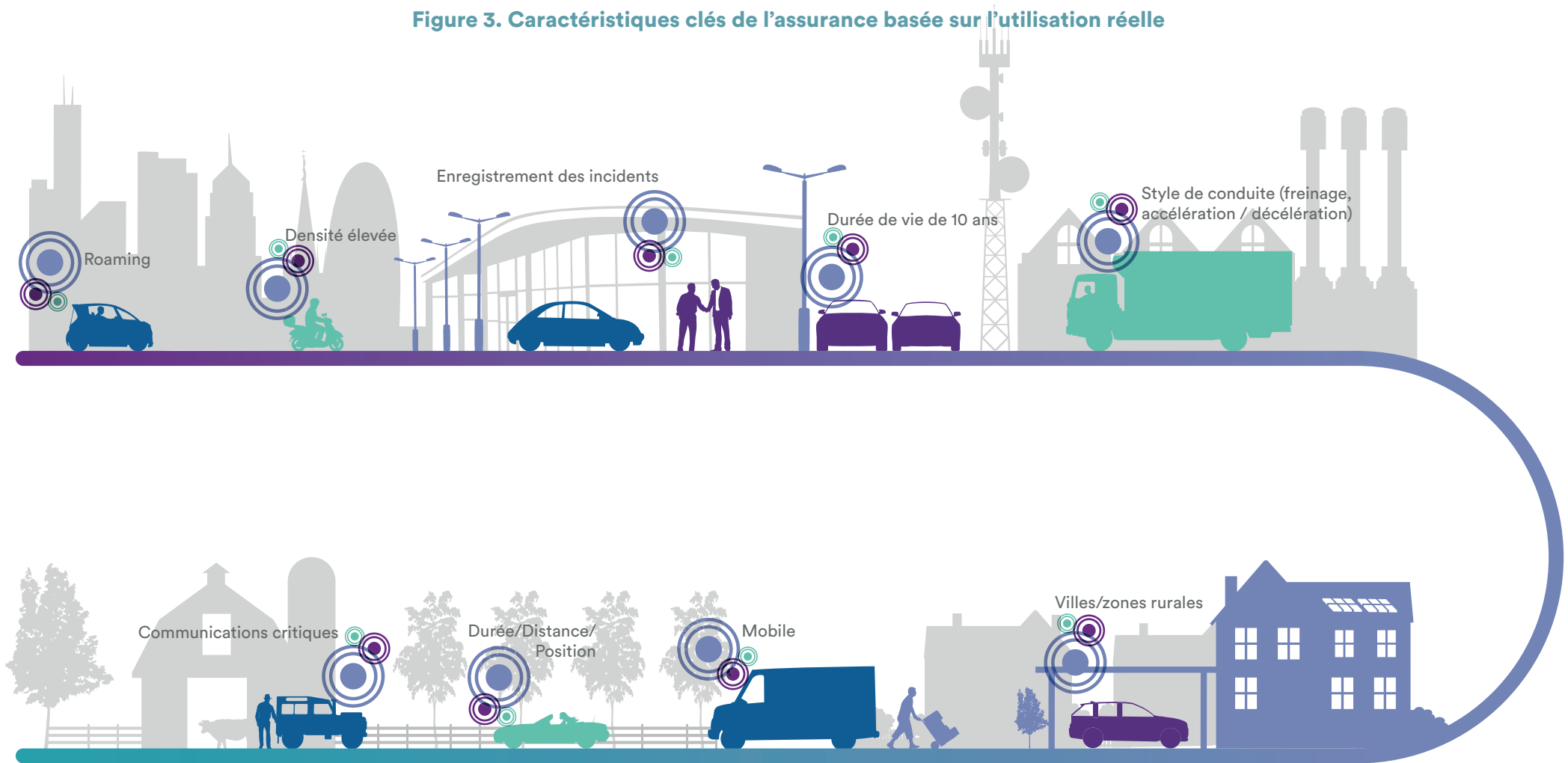


Comprendre les besoins en connectivité de l'assurance basée sur l'utilisation réelle (UBI)

L'UBI traditionnelle nécessite l'installation par le conducteur d'un dispositif dans le véhicule. Un tel dispositif est commun dans la gestion des flottes d'automobiles; il se compose d'un boîtier avec récepteur GPS, d'une carte SIM et un module pour la connexion aux réseaux cellulaires, d'une capacité de traitement, parfois d'une installation radio à courte portée comme Bluetooth et de l'électronique de puissance pour convertir l'énergie.

Cependant, avec les nouvelles options de connectivité telles que le Low Power Wide Area (LPWA), le choix de la connectivité pour l'UBI et sa chaîne de valeur est une décision commerciale dont l'importance en termes de coût, performances et avantages spécifiques, devient critique. **La figure 3** montre le modèle UBI pour différents contextes et les caractéristiques clés de l'application.

Figure 3. Caractéristiques clés de l'assurance basée sur l'utilisation réelle

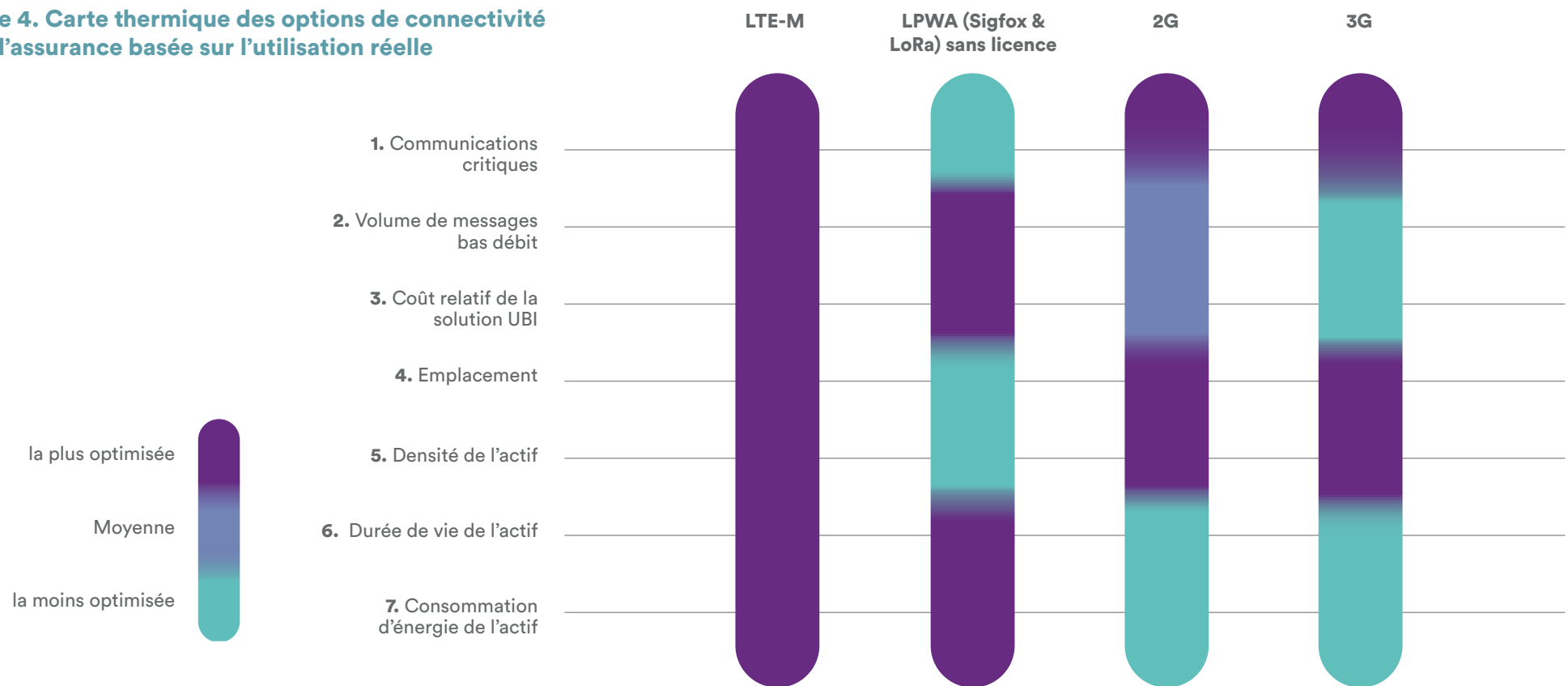


L'UBI nécessite un accès à une connectivité bas débit

Une connectivité fiable avec une couverture nationale et internationale est une composante essentielle d'une solution UBI. Les réseaux cellulaires sont un système viable pour la connexion des applications mobiles IoT. Aujourd'hui, ces applications peuvent être prises en charge par les réseaux 2G; ceux-ci fournissent des débits de données suffisants pour les applications PAYD qui ne considèrent que les données de position et de distance parcourue. Les applications PHYD nécessitent davantage de données collectées du véhicule. L'UBI est donc une application mobile qui nécessite une technologie capable de maintenir les communications avec le véhicule en circulation. La technologie LTE-M, technologie LTE de faible consommation supportant la mobilité, disponible en 2018, constitue la solution optimale pour l'UBI (illustration **figure 4**).

La lecture verticale de la carte thermique montre que le LTE-M répond aux exigences de l'UBI en termes d'adaptabilité de la connectivité aux 7 éléments requis listés dans le tableau ci-dessous. La carte thermique peut aussi être lue horizontalement. Par exemple, l'UBI nécessite des communications critiques pour les besoins d'audit de l'assureur. Utilisant un spectre sous licence, les LTE-M, 2G et 3G remplissent cette condition.

Figure 4. Carte thermique des options de connectivité pour l'assurance basée sur l'utilisation réelle



1NCE apporte la simplicité à la chaîne de valeur

1NCE est le premier opérateur mobile virtuel Tier 1 qui fournit une connectivité réseau IoT rapide, sécurisée et fiable pour les applications BtoB LPWA. En tant qu'entreprise spécialisée dans l'IoT, 1NCE propose un service de connectivité de type 'Connect and Forget' (connecter et oublier), parfaitement adapté aux solutions d'assurances UBI. Cet avantage permet aux fabricants de capteurs, aux FEO-OEM, aux fournisseurs de solutions, aux intégrateurs de systèmes et aux fournisseurs de service d'application d'optimiser facilement leurs solutions afin de mettre en place rapidement la source de revenus nécessaire pour leurs clients. 1NCE propose à la chaîne de valeur de prévoir les coûts de connectivité grâce à son tarif de type Lifetime. Il inclut tous les coûts pertinents survenant au

cours de la durée de vie de la solution: des coûts comme la carte SIM, le volume de données, les frais mensuels, les frais d'activation, les frais d'itinérance et les frais de licence pour utiliser la plateforme de gestion de la connectivité, afin de gérer et de contrôler les dispositifs IoT. Un prix unique, sans surprise!

Plus important encore, 1NCE simplifie la décision sur le choix d'une connectivité optimale. 1NCE se positionne comme expert de la connectivité LPWA pour l'IoT avec une offre commerciale simple et complète s'appliquant non seulement aux technologies LPWA mais également aux technologies 2G et 3G, et qui facilite la transition de ces anciennes technologies vers le LTE-M.

Checklist pour prendre une décision de connectivité

L'UBI comporte des caractéristiques uniques qui font pencher la sélection de la connectivité en faveur des réseaux LPWA. Le LTE-M est optimal en termes de fonction, de coût et d'avantages, d'autant plus qu'il est optimisé pour permettre un roaming national et international sur des réseaux sous licence fiables et sécurisés. 1NCE recommande d'intégrer ces 7 caractéristiques de connectivité dans votre check-list pour vous guider dans le choix d'une connectivité appropriée.

Figure 5. Checklist pour le choix d'une connectivité



En savoir plus sur les solutions de connectivité 1NCE.
Prenez contact! info@1nce.com