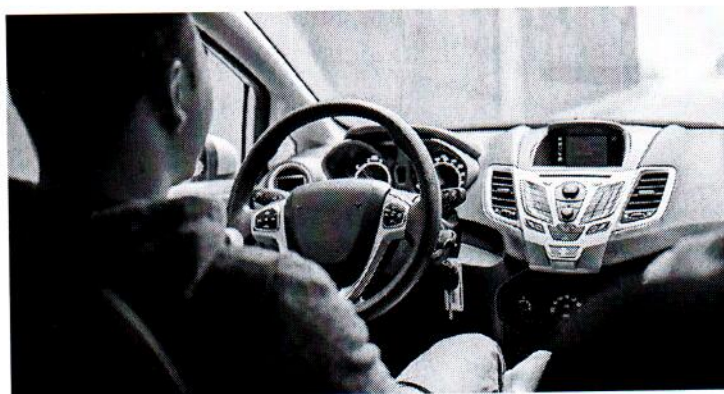


LesEchos.fr

# Société Générale se prépare pour l'assurance « pay how you drive »

SHARON WAJSBROT / JOURNALISTE | LE 26/02 À 18:23, MIS À JOUR LE 27/02 À 16:33



Ces nouvelles formules d'assurances doivent faire leur preuves. - ImageSource/REA

La banque lance une application mobile pour accumuler des données sur les habitudes de conduite de ses clients. Diffusée sous forme de concours de bonne conduite entre les clients du groupe, l'application pourrait précéder le lancement d'une offre de « pay how you drive ».

C'est le premier pas de Société Générale Insurance vers un système de « pay how you drive ». Cette nouvelle formule d'assurance vise à équiper les voitures des assurés de capteurs connectés pour faire baisser la facture des plus prudents. Mi-février, la banque de la Défense a lancé une nouvelle application mobile dans ce domaine. D'abord diffusée sous forme de concours de bonne conduite entre les clients du groupe, l'application pourrait ensuite donner lieu à une véritable offre de « pay how you drive » qui propose des tarifs différenciés aux meilleurs conducteurs.

Concrètement, cette application, désignée sous le nom de « Star Drive », scrute la vitesse des véhicules, la capacité de leurs conducteurs à anticiper leur freinage ou encore les virages les plus délicats. Ceci afin de déterminer si l'assuré est un conducteur « pacifique » ou plutôt « agressif ». Développée sur des principes de « gaming », cette application fournira dans un premier temps une grille d'évaluation à la banque pour distribuer des chèques cadeaux aux 20 clients jugés les meilleurs conducteurs. « *Les assurés pourront prendre conscience de la qualité de leur conduite* », précise Philippe Perret, directeur général de Société Générale Insurance.

## Evaluer la demande pour le « pay how you drive »

Pour Société Générale Insurance, cette phase de jeu est un premier test pour déterminer si ses clients sont prêts à partager leurs données. En France, quelques assureurs comme Allianz ou Direct Assurance (filiale d'AXA) ont déjà lancé leurs offres, mais globalement le secteur reste prudent. « *Nous pensons que le consommateur n'est pas prêt pour ce type d'offres. Nous allons donc commencer*

*par développer des compétences et collecter des données, cela nous permettra de lancer notre service par la suite », indique Philippe Perret qui ne précise à quel horizon cette offre pourrait être lancée.*

Pourtant le terrain semble bien favorable. Selon une étude du cabinet de conseil PwC publiée en 2014, 70 % des Français seraient partants pour installer un capteur de données dans leur voiture afin d'obtenir une baisse de leur prime d'assurance. Reste que ces nouvelles formules d'assurances doivent faire leur preuves. *« C'est un défi technologique pour les assureurs qui doivent traiter les données en temps réel. En outre, pour que le modèle économique de ces systèmes fonctionne, les assureurs doivent parvenir à convaincre un échantillon suffisamment large de bons et moins bons conducteurs, sauf à ce qu'une sélection à l'entrée soit mise en place »,* explique Olivier Arroua, consultant chez Selenis.

C'est précisément l'écueil dans lequel est tombé le « pay as you drive ». A la différence du « pay how you drive », il se base sur la distance parcourue par les véhicules et non sur le style de conduite. Il n'a pas réussi à percer faute d'équilibre économique. ●

@Sharonwaj