

# CAR HELP

## RESUMEN EJECUTIVO

### Y TÚ? CÓMO CONDUCES ?



#### QUE VAMOS A SOLUCIONAR ?

Mediante el uso de tecnologías Big Data conseguiremos hacer ver al usuario final de la aseguradora que si su modo de conducción es acorde a la normativa vial, respetuoso con la mecánica del coche y a su vez eficiente en tiempo y trayecto, su prima irá reduciéndose.

Mejoraremos la eficiencia de la de la aseguradora a la hora de realizar la selección de riesgos. Al tener mas datos y sobre todo conocer como de agresivo es el conductor al volante permitirá hacer una mejor selección de riesgos a través de una segmentación más eficiente.

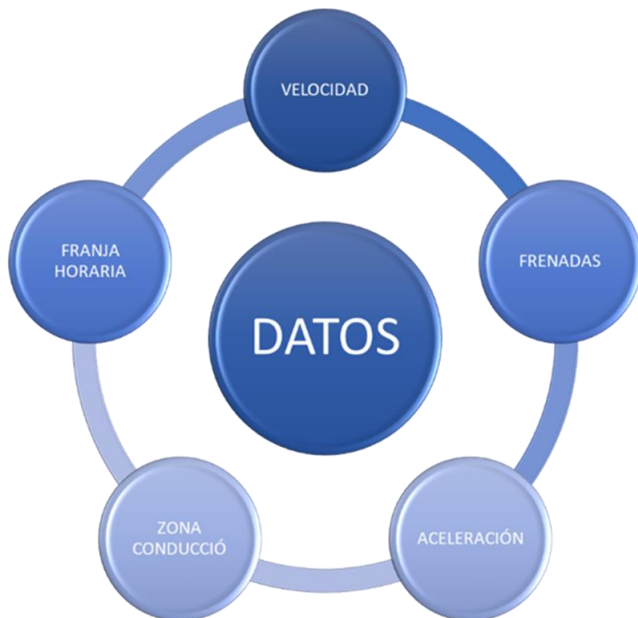
#### EQUIPO

Cristina Menéndez  
María Luisa Santiago  
Roberto Cruzado  
Diego Garzás

## OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Nuestro producto irá destinado al mercado del seguro y en concreto del seguro de autos donde en España existe un censo de 26,5 MM de conductores, clientes potenciales por tanto, y un volumen de 10.565 MM € de primas emitidas.

Mercado muy competitivo con costes elevados debido a la siniestralidad y con dificultad para realizar una eficiente segmentación de riesgos, basada históricamente en la especificación de grupos de riesgo en términos de siniestralidad declarada. El cálculo del precio del seguro ha tenido en cuenta a lo largo de los años las características del asegurado en relación a un conjunto de variables como es el caso del género, la edad, la antigüedad del carnet, tipo de vehículo y potencia del mismo.



## OBTENCIÓN DE LOS DATOS

Se obtendrán hábitos de conducción a través de varios indicadores:

**Velocidad.** Proporción de tiempo que se conduce por encima del límite de velocidad y el porcentaje del exceso de velocidad.

**Frenadas.** Fuerza de frenado y la proporción de ocasiones en las que el frenado es más fuerte de lo que se esperaría dada la velocidad del vehículo en el momento.

**Aceleración.** Rapidez de aceleración y la proporción de ocasiones en que la aceleración es más rápida de lo que se esperaría.

**Zona de conducción.** Tiene en cuenta la proporción de tiempo dedicado a conducir en carreteras urbanas además del puntaje de velocidad, frenado y aceleración mientras se conduce por zonas urbanas.

**Franja horaria.** Proporción de tiempo dedicado a conducir por la noche más los puntajes de velocidad, frenado y aceleración mientras conduce de noche.

**CAR HELP** utilizará **técnicas de Big Data** para conseguir una correcta segmentación de los conductores en base a las variables indicadas, consiguiendo catalogar al cliente por su tipo de conducción mediante un sistema de puntuaciones y generando por tanto un eficiente estimador de riesgo.

Pasamos por tanto de **GRUPO DE RIESGO** a **RIESGO PERSONALIZADO**.

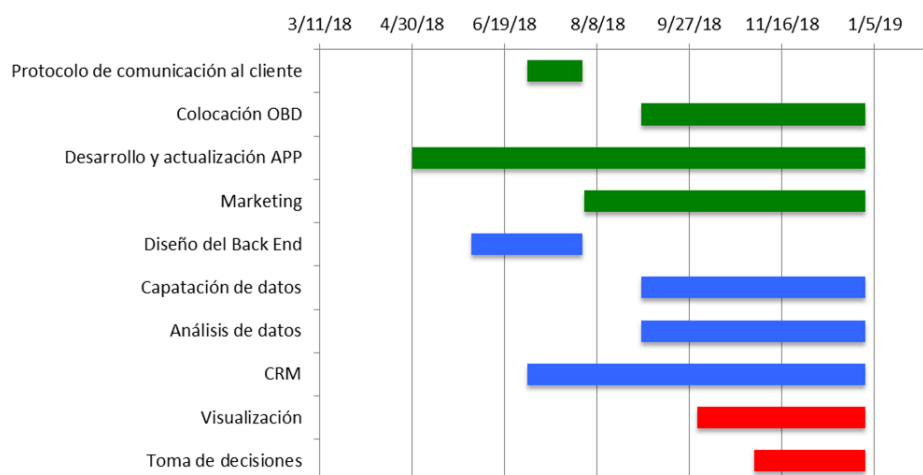
## SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

**CAR HELP** estará basado en la utilización de 2 dispositivos principales, el móvil del usuario y un dispositivo OBD conectado al coche, el cual será el encargado de extraer los datos que necesitamos y que almacenaremos y procesaremos en tiempo real a través de la **plataforma AZURE**, analizando los mismos a través de algoritmos predictivos de machine learning y facilitando al usuario la visualización de los mismos a través de la app móvil.

Conseguiremos facilitar al usuario de forma sencilla un feedback sobre su conducción incentivando una mejora constante en la misma.



Solución tecnológica basada en dispositivo OBD y app móvil.

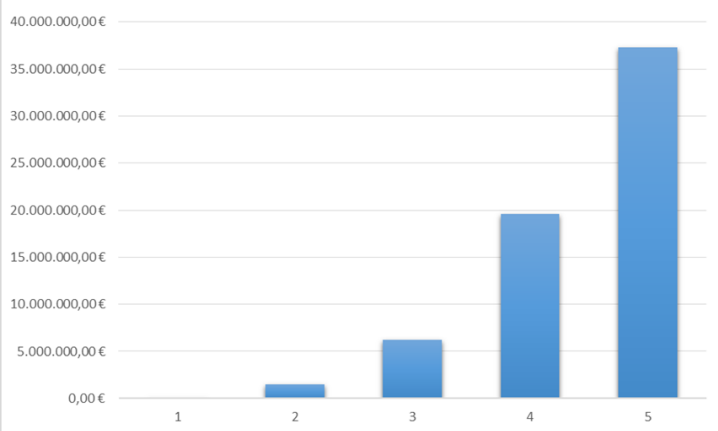


En **CAR HELP** somos conscientes de lo importante que es el tiempo y de la influencia sobre el costo y la rentabilidad que éste tiene. Por eso tenemos todo correctamente planificado para asegurarte que en diciembre de 2018 CAR HELP estará a pleno rendimiento.

## PLAN DE NEGOCIO

Tomando como referencia datos de REALE a efectos de volumen de negocio, crecimiento del mismo, y contexto de mercado, se establece un plan comercial donde se prevén captar en 5 años un total de 350.000 pólizas a través del nuevo producto, de las cuales 308.000 procederán de la conversión de pólizas de cartera y 42.000 de nueva captación.

AHORRO POR REBAJA DE SINIESTRALIDAD



## AHORRO DE COSTES Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

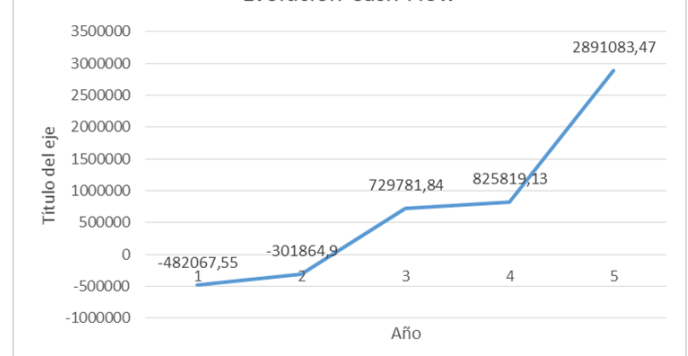
Con **CAR HELP** estimamos una reducción gradual de la **frecuencia siniestral** durante un periodo de 5 años de, la cual sería del 30%, 28%, 25,5%, 23,5% y 22% respectivamente partiendo de una frecuencia del 31%, básicamente por dos motivos: **fidelizamos a lo mejores conductores de nuestra cartera** mediante descuentos en póliza, y **atraemos a los mejores conductores del resto de compañías** mediante un producto innovador que ofrece un precio totalmente personalizado.

Esta reducción de la frecuencia será la clave del proyecto generando un **ahorro estimado al 5º año de 37,3 MM€**.

Asumiendo unos costes totales durante el primer año de **985.627€** para poner en marcha el proyecto y donde la mayor partida corresponde a la inversión en dispositivos OBD, podemos afirmar que a partir del 3er año y cumpliendo nuestras estimaciones de crecimiento, el proyecto es rentable como así nos demuestran tanto la evolución de beneficios como los indicadores relativos al **VAN** y **TIR**, siendo respectivamente de **2.967.372€** y **79,26%**. El Break Even del proyecto se daría a partir del 3er año.

La evolución del proyecto donde en un futuro se prescindiría de los dispositivos OBD augura mayores rentabilidades por la disminución de costes asociados.

Evolución Cash Flow



**VAN**

**2.967.372,09**

**TIR**

**79,26%**

**BREAK EVEN**

**A partir del 3er  
año**



## EQUIPO DE TRABAJO

Desde **CAR HELP** sabemos que un buen producto debe ir acompañado de un excelente equipo de trabajo, que en nuestro caso está formado por profesionales comprometidos con el proyecto, y con una dilatada experiencia en empresas del sector tecnológico y sector servicios, liderando la transformación digital de pymes así como la mejora de acceso a los sistemas de gestión de la información, además de una elevada capacidad de visión del negocio.

**Cristina Menéndez.** Titulada en Comunicación Audiovisual, con un MBA por el IE, Máster de Finanzas por el IESE y Máster en Business Intelligence y Big Data en la EOI, es nuestra CSO (ChiefStrategyOfficer) y se encargará de la parte de estrategia del negocio, de la relación con proveedores, presupuestos, política de empresa, etc.

**María Luisa Santiago.** Ingeniera Industrial y con Máster en Business Intelligence y Big Data), con cargo de COO (ChiefOperatingOfficer), estará al frente del departamento de operaciones y tecnología. Se encarga principalmente de gestionar todo lo relacionado con los productos, desde la gestión de su producción hasta la distribución final, pasando por la comercialización del producto.

**Diego Garzás.** Licenciado en Economía y con Máster en Business Intelligence y Big Data, será nuestro CFO (ChiefFinancialOfficer), y será el encargado de la gestión financiero-administrativa, gestión de proveedores y aprobación de presupuestos.

**Roberto Cruzado.** Ingeniero Superior Informático y con Máster en Business Intelligence y Big Data), CCO (ChiefCommercialOfficer), es el responsable de la parte de Dirección Comercial y CustomerCare y su equipo se encargará de la búsqueda, el contacto y las visitas a clientes, de hacer un seguimiento de la satisfacción del cliente, así como de dar solución a las diferentes incidencias que pudieran surgir.

VIENES CON NOSOTROS ?

TE ESPERAMOS

EL EQUIPO CAR HELP

