

## Une solution de télématique pour les assurés de Relyens

L'assureur Relyens propose aux établissements de santé partenaires un dispositif de télématique pour le suivi des comportements de conduite.



© Andriy Popov

Spécialiste de l'assurance des collectivités et des établissements publics de santé, Relyens propose désormais, à 120 structures de santé partenaires, d'intégrer au sein des véhicules de leurs flottes la solution de télématique d'Optimum.

### Suivre des indicateurs

L'objectif : améliorer les comportements de conduite en suivant différents indicateurs : accélérations, freinages, vitesse en virage ou encore distances parcourues. L'outil télématique établit un score d'écoconduite ensuite communiqué à chaque établissement. Selon les résultats, Relyens propose un « accompagnement sur mesure », avec des recommandations sur les initiatives à prendre et les moyens pour les déployer.

« L'analyse fine des comportements de conduite, comme les accélérations ou les freinages, permet de mieux comprendre les risques. Mais elle permet surtout d'agir dessus. Ces données ouvrent la voie à une prévention plus ciblée, à une meilleure sécurité pour les conducteurs et à des résultats concrets », avance Lilia Mariner, Head of Channel Partner Manager chez Optimum. Qui met en avant moins de sinistres, des économies et une mobilité plus durable

## Relyens : la télématique pour des bonus

Car la finalité du dispositif proposé par Relyens dépasse la prévention. L'utilisation de la télématique vise aussi l'optimisation des dépenses en matière d'assurance. « Cette solution s'accompagne d'un dispositif incitatif pensé pour encourager l'amélioration continue. Un bonus de fin d'année peut être accordé en fonction d'un score élevé ou de son évolution positive, combinée à une sinistralité maîtrisée sur l'ensemble de la flotte », indiquent les deux partenaires.

Une concrétisation des solutions d'assurance de type « Pay how you drive » ou encore d'assurance comportementale. « Cette collaboration a été conçue initialement pour répondre aux besoins spécifiques d'un contrat groupé. Mais elle ouvre également la voie à une expansion future, avec des cas d'usage actuellement à l'étude. L'objectif est aussi de la rendre plus accessible à un public plus large », estime Dominique Godet, directeur général de Relyens.