

S A L U T E M

**La mutuelle retraite
innovante et digitale**

LE PROBLÈME

Les retraités payent trop cher leur mutuelle.

POURQUOI EN SOMMES NOUS LÀ?

Il n'existe pas d'acteur qui cible uniquement les retraités

Les marges générées sur ce marché servent à financer les marchés moins rentables.

NOTRE SOLUTION

Se focaliser sur les retraités

DES MARGES RÉDUITES

Nous réduisons les marges en optimisant la distribution du produit, et le prouvons en publiant chaque année le rapport cotisations / remboursements

DES GARANTIES ADAPTÉES

Nous ne remboursons pas les lunettes.

C'est inefficace : tous les retraités ont des lunettes !

Notre offre est 30% moins chère à garanties équivalentes (hors optique)

ILS SONT D'ACCORD AVEC NOUS

« ...tout le monde porte des lunettes donc tout le monde cotise pour que tout le monde reçoive. On ajoute au prix des lunettes les frais de gestion des assurances et les taxes, c'est parfaitement inefficace »

Anne Marion
Actuaire



«Le coût de l'assurance d'une paire de lunettes simples sur trois ans pour un retraité est de 792€, alors que l'achat du produit coute 280€ »

Frédéric Bizard
Économiste



NOTRE CIBLE

Les jeunes retraités qui utilisent internet

700 000 nouveaux retraités / an

15 000 000 de retraités en 2015
20 000 000 en 2030 (+30%)

80% des 61-65 ans utilisent internet

dont 59% déclarent faire des achats sur Internet.

ILS PARLENT DE NOUS



« Pour les retraités, la réforme du reste à charge zéro conduit à une augmentation des cotisations pour des garanties optiques visiblement inefficaces »

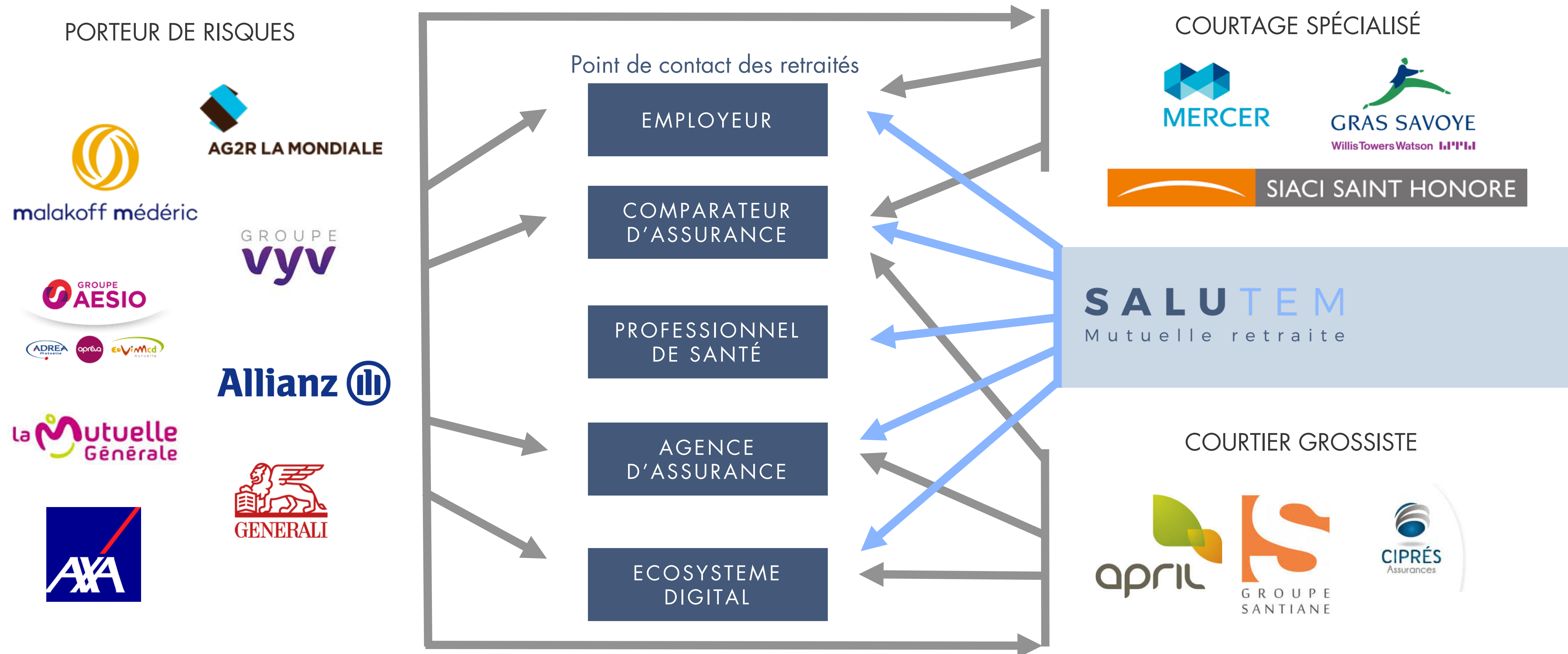


« Salutem propose une offre internet sans lunettes aux retraités »

Maddyness

« Salutem est une complémentaire santé pas comme les autres »

NOTRE ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL



NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE : LE COURTAGE

Revenu moyen / client

900 €

Coût d'acquisition moyen /client

457 €

Marge brute / client

543 €

-

=



100€ x 9 ans

Commission
annuelle

Durée moyenne d'un
contrat de mutuelle
retraite

4 CANAUX DE DISTRIBUTION

Le courtage

Réseaux de courtier Saludem

Coût d'acquisition

80€ / client / an

Les comparateurs d'assurances

Meilleureassurance.com

Coût d'acquisition

200€ / client

Partenariat

Sénioriales, Maison de retraites

Coût d'acquisition

100€ / client

Marketing digital

Emailing prescripteur,
Facebook ads, Retargeting

Coût d'acquisition

100€ / client

CE QUE NOUS AVONS DÉJÀ FAIT



Janvier

Création du produit
assurance

Mars

Lancement du site
internet

Avril - Mai

Test auprès des
entreprises et des retraités

Juin - Juillet

Développement du réseau
de courtiers et notoriété

NOS POINTS D'ÉTAPES



L'ÉQUIPE



Jean DERYCKE

Insurance
ESC AMIENS

10 ans d'expérience dans l'assurance

Mutuelle Mieux Etre : Directeur Régional

MERCER : Manager grands comptes et des relations assureurs

Développement commercial, management, achat d'assurance



Marc-Antoine FONNÉ

Technology
Paris X

8 ans d'expérience dans la tech

BETC Digital: Management Projet pour Louis Vuitton, Berluti,
Schneider Electric - budget 300/600K€

Consulting Lean, User Centered Design et Agile Management

PLAN DE DÉVELOPPEMENT

2018 : VENTE 45K€ (490 contrats)

Septembre - Recrutement, lancement de l'offre sur un comparateur

Oct – Déc - Transformation des devis réalisés

CA 0 K€

2019 : VENTE 600K€ (3 370 contrats)

Déploiement de la politique commerciale

CA 171 K€

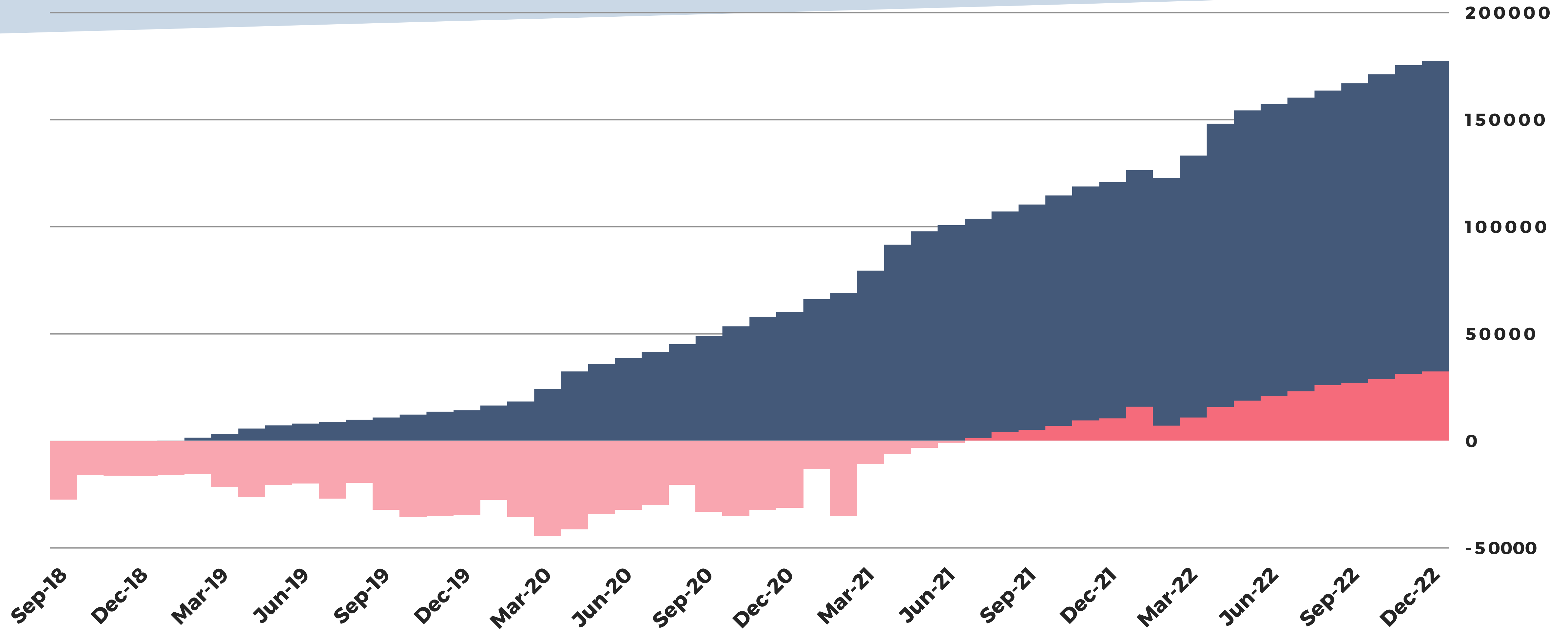
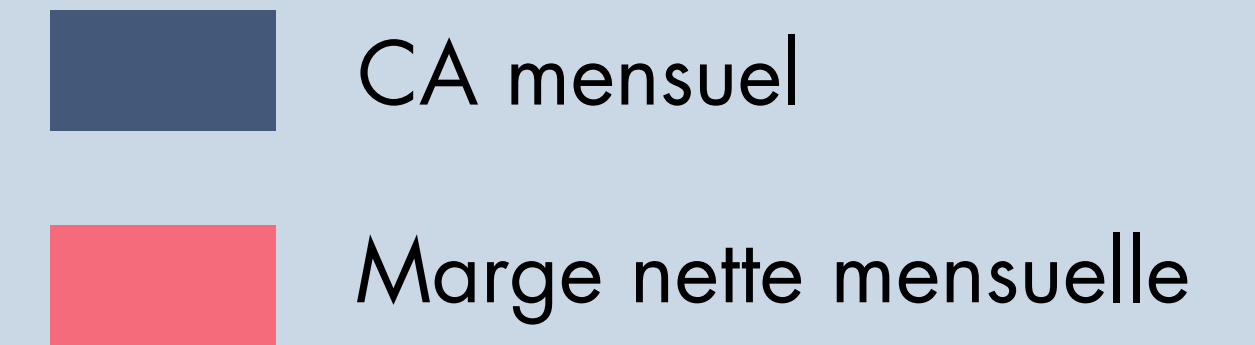
2020 : VENTE 0,78M€ (7 800 contrats)

Déploiement de la politique commerciale

Lancement de nouveaux services et produits

CA 0.5M€

PROJECTION FINANCIÈRE



Besoin en investissement

150K€ de sept 18 à Mars 2019
1M€ en Mars 2019 (incluant la diversification)

ET DEMAIN ?

S A L U T E M

**L'acteur de référence du
bien-être des retraités**