

Développement d'une solution de retraite

iA Groupe Financier, Épargne et retraite individuelles

Introduction

Le marché de l'assurance au Canada offre plusieurs produits d'investissement tels que les fonds distincts, les fonds de placement garantis, l'assurance-vie universelle, les fonds d'accumulation ou les rentes viagères. Toutefois, les produits existants comportent tous des avantages et des inconvénients et aucun produit ne semble répondre parfaitement aux différents besoins des clients qui recherchent une solution leur procurant un revenu lors de leur retraite. iA Groupe Financier offre déjà un grand éventail de produits d'épargne individuelle et souhaite accroître son offre afin de présenter une solution complète aux besoins de ces clients.

Avec le vieillissement de la population, on observe une augmentation importante de la richesse détenue par les retraités ou ceux qui s'approchent de la retraite. Cela crée un important marché potentiel et des opportunités de croissance intéressantes pour les compagnies d'assurance.

Afin de se démarquer dans ce marché hautement compétitif, il est essentiel de bien comprendre les besoins des clients et d'être en mesure d'offrir une solution de retraite complète à un prix concurrentiel. Nous vous proposons donc d'explorer ce marché avec nous et de nous aider à développer une solution créative pour cibler ce marché.

Détails de la problématique

Dans le cadre de cet atelier d'innovation, nous demandons aux participants intéressés de designer une solution de retraite innovatrice qui répondrait aux principaux besoins de nouveaux retraités.

Plus particulièrement, nous nous intéressons à l'identification des besoins de nouveaux retraités et nous désirons identifier les caractéristiques qu'une solution de retraite devrait avoir pour répondre à ces besoins. Nous voulons également savoir quels sont les risques auxquels une compagnie s'exposerait en offrant un tel produit et si des stratégies de mitigation des risques pourraient être mises en place. Finalement, combien est-ce que la compagnie devrait-elle charger à ses clients pour accepter ce risque ?

Résumé du mandat

1. Identifier les principaux besoins des clients potentiels cherchant une solution de retraite. La clientèle cible est la génération des baby-boomers (entre 55 et 75 ans actuellement). On s'intéresse à leurs besoins une fois qu'ils sont à la retraite ou que la retraite est imminente et non pas aux besoins en phase d'accumulation de l'épargne.
Quelques exemples de besoins seraient : niveau de revenu garanti, potentiel de croissance, transfert successoral.
2. Définir les caractéristiques d'une solution de retraite (nouveau design de produit / stratégie de vente / combinaison de produits) qui répondrait aux besoins identifiés.
 - a. Expliquer les caractéristiques et/ou les garanties proposées.
 - b. Volet gestion des risques :
 - i. Quels sont les risques pour la compagnie ?
 - ii. Est-ce qu'il y a des moyens de mitiger les risques ?
 - iii. Quels sont les risques résiduels pour la compagnie ? Et pour l'assuré ?
3. Évaluer le coût et les risques des caractéristiques proposées.
 - a. Combien coûtent les garanties offertes ? Est-ce réaliste, compétitif ?
 - b. De quelle manière ces coûts pourraient-ils être chargés aux clients ?
 - c. Est-ce qu'il y a des risques pouvant affecter la rentabilité du produit ?
 - i. Ex : Est-ce que le produit demeure rentable s'il y a une baisse des taux d'intérêt ou chute des marchés boursiers ?
4. Proposer une solution de retraite qui répond aux principaux besoins identifiés et qui n'est ni déraisonnablement risquée pour la Compagnie, ni déraisonnablement coûteuse pour les clients. En expliquer les principales caractéristiques.
Il n'y a pas de restriction sur le design final du produit. Que la solution consiste en de simples modifications à un produit existant, à une stratégie combinant différents produits ou en une solution entièrement nouvelle et innovatrice, elle sera acceptée. Dans tous les cas, nous encourageons les solutions créatives et originales.
5. Bâtir une brève présentation d'une durée de 5 à 10 minutes que vous présenterez au jury le 11 avril 2019 entre 9h et midi.

Informations supplémentaires

La compétition débute officiellement le 28 mars 2019 à 9h et se termine le 11 avril 2019 à 13h.

Le format de la solution proposée est à la discrétion des participants. Nous nous attendons à recevoir au minimum une description sommaire de la solution proposée avec le détail des besoins qui ont été ciblés ainsi que les caractéristiques du produit qui permettent d'y répondre.

Toute personne ou équipe qui désire proposer une ou plusieurs solutions dans le cadre de la présente compétition doit obligatoirement soumettre son travail en remplissant dûment le formulaire de la présente compétition disponible sur le site internet www.actulab.ca et doit être disponible pour présenter ses résultats le 11 avril 2019 entre 9h et midi.

Après les présentations du 11 avril 2019, iA Groupe financier remettra un prix en argent de 1 000\$ à l'individu ou à l'équipe qui aura soumis la meilleure solution selon le jury formé des membres de l'équipe d'iA Groupe financier et d'Actulab. Nous encourageons des solutions créatives qui diffèrent des produits actuellement offerts.

Notre équipe demeure entièrement disponible pour répondre à vos questions tout au long de la présente compétition. Ainsi, au cours des activités du 28 mars et du 4 avril, nous serons présents sur les lieux de l'événement. Vous pourrez poser toutes vos questions en utilisant le lien approprié du site internet www.actulab.ca ou via courriel à dery.veilleux@ia.ca.

Nous vous souhaitons la meilleure des chances, et vous remercions infiniment pour votre participation !