

La plateforme digitale complète pour le secteur des assurances

Principaux défis du secteur des assurances

1	Expérience client décousue impactant les ventes, les renouvellements et la réputation	▶	Expérience client personnalisée et en self-service
2	Les frais de distribution et de sinistres ont une incidence négative sur les ratios de frais	▶	Processus digitaux rationalisés et automatisés
3	Systèmes et secteurs d'activité cloisonnés entravant les ventes croisées et incitatives	▶	Espace de travail connecté et digitalisé
4	Systèmes et processus hérités affectant l'agilité et la compétitivité	▶	Intégrations de données entre les systèmes centraux et hérités

Des solutions adaptées aux assureurs



Portail clients en self-service – Créer des expériences digitales omnicanales personnalisées, connectées et qui permettent aux clients de gérer et de renouveler facilement leurs politiques, et de vérifier eux-mêmes les avantages qu'ils en retirent.



Portail des agents et des courtiers – Permettre aux agents, aux courtiers et aux partenaires de collecter et de partager des données afin de fournir des devis personnalisés, et d'atteindre une meilleure efficacité opérationnelle grâce à un emplacement centralisé.



Plateforme d'intégration – Connecter les systèmes hérités, les nouvelles technologies et les sources de données pour garantir des performances optimales, éliminer les processus papier et préparer une transformation continue.



Espace de travail digital – Créer un Intranet unifié qui permet aux agents, aux souscripteurs, aux experts en sinistres et aux courtiers de collaborer, de partager facilement des informations et de travailler plus efficacement.

Solutions et accélérateurs pour le secteur de l'assurance



Le Groupe Apicil possédait une quinzaine de sites Web différents, peu évolutifs, vieillissants et ne proposait pas de services différenciants.

Défis:

- Créer un seul et unique site afin de simplifier l'accès aux différents univers
- Dématérialisation des documents et processus

Résultats:

- Mutualisation et modernisation d'une quinzaine de sites Web
- Espace dédié et sécurisé pour les clients
- Nouveaux services (simulation en temps réel de devis, etc)
- Possibilité pour le courtier :
 - d'afficher le portefeuille de ses clients
 - de proposer des offres grâce à un portail de tarification
 - de mettre en gestion automatiquement ses devis
- Autonomie des métiers grâce à l'intégration avec les applications existantes



Pour la direction du service aux assurés, il s'agissait de reprendre l'existant et de réorganiser le contenu de la base devenue difficile à gérer (350 produits d'assurances, 450 procédures de gestion associés à plus de 14 000 fiches annexes d'information).

Défis:

- Reprendre l'existant et réorganiser le contenu de la base
- Ouvrir l'accès à des acteurs externes afin qu'ils puissent accéder aux informations en fonction de leur profil grâce à une gestion fine des droits d'accès

Résultats:

- Mutualisation des différents contenus pour les administrateurs
- Gestion fine des contenus
- Facilité d'accès aux informations pour les utilisateurs métiers
- Prise en main rapide pour les utilisateurs
- Intégration sécurisée aux systèmes d'informations existants

Les références de Liferay dans le secteur des assurances



Allianz



CHUBB

AON

