

# l'argus FACTORY

**LES 3 & 4 JUILLET 2018, PARIS**  
**LE RDV DE L'ASSURANCE**  
**EN TRANSFORMATION**

## > LA PAROLE À



**Philippe  
PAYET**

Directeur Général  
Europe  
MPHASIS WYDE

**L'Argus Factory – le grand rendez-vous de l'assurance en transformation – se lance pour une première édition prometteuse cette année. Pourquoi avoir choisi de sponsoriser cet événement ?**

Comme toutes les industries, l'assurance se transforme en revoyant ses modèles à travers le prisme du digital. Il est important pour nous en tant qu'éditeur de nous inscrire dans cette transformation et de maintenir un dialogue permanent avec les acteurs du marché.

**Du point de vue de Wyde et de votre solution phare Wynsure, comment se traduit concrètement cette transformation ?**

L'outil de gestion qui est une solution de back office remonte sur des problématiques de front office, avec une logique « direct to customer », répondant aux besoins d'instantanéité, de personnalisation basée sur des technologies d'intelligence artificielle et de Blockchain. L'assurance est un territoire parfaitement disposé à une transformation basée sur ces technologies. Ce qu'il faut, c'est inventer les nouveaux services ! Chez Wyde, nous avons d'abord créé une offre Saas autour de Wynsure pour soulager l'IT de nos clients en redonnant la priorité au business. Ensuite nous avons bâti un écosystème de solutions partenaires pré-intégrées. Cette initiative étend les capacités de Wynsure allant chercher l'innovation directement chez nos partenaires éditeurs pour la remettre « clef en main » à nos clients. Enfin le groupe Mphasis, notre maison mère, nous apporte son savoir-faire et ses capacités pour mener à bien la transformation digitale des assureurs. A ce titre, l'approche Front to Back (F2B) de Mphasis transforme la connaissance et la relation que les assureurs ont avec leurs clients en utilisant une couche cognitive. Mphasis propose d'utiliser des nouvelles technologies d'intelligence artificielle pour mieux connaître et personnaliser les offres que les assureurs doivent commercialiser. En outre, le recours à ces technologies permet de renforcer la relation client-assureur.

En partenariat avec



## > LA PAROLE À



**Florence  
ROMERO**

Directrice  
commerciale  
France  
E-DEAL

**Pourquoi sponsoriser l'Argus Factory, le RDV de l'assurance en transformation ?**

E-Deal est un éditeur de logiciel CRM très présent dans l'assurance BtoB, BtoC et BtoBtoC. Pour accompagner au mieux nos clients (Thélem Assurances, GMF Vie, SwissLife, Carrefour Banque...) et nos partenaires, nous avons à cœur d'améliorer notre connaissance métier.

**En tant qu'expert de la relation client, quels sont, selon vous, les critères d'un parcours client réussi ?**

Le bon produit, au bon moment, avec le bon canal ; tel est le défi des assureurs. Un logiciel comme E-Deal CRM les aide tout au long du parcours client : souscription, évolutions du contrat, moments de vie de l'adhérent, gestion d'un sinistre, traitement des réclamations, résiliation ou encore gestion des promoteurs et détracteurs. Grâce à la vision 360, les assureurs sont plus proactifs et connaissent les attentes de leurs adhérents tout en assurant leur devoir de conseil conformément à la DDA. Enfin, la cohérence et l'homogénéité des communications est un enjeu clé dans ce monde hyper connecté.

En partenariat avec

