

PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DES CANAUX DE VENTE CAPTIFS

ASSURANCE

EN BREF

LE DÉFI À RELEVER

Les compagnies d'assurance doivent réinventer le modèle de distribution captif pour contrer la concurrence des canaux directs gouvernés par les prix. Elles doivent faciliter les transactions commerciales et démontrer la valeur ajoutée de leurs agents et de leurs commerciaux tout au long du processus de vente. Mais il leur faut aussi atteindre les objectifs de croissance et de rentabilité et cultiver la nouvelle génération de producteurs d'assurance.

LA SOLUTION

Avec Pega Distribution Management for Insurance, tout agent peut optimiser ses performances. Les agents utilisent des fonctions d'analyse sophistiquées pour personnaliser les échanges avec les clients et répondre à leurs besoins uniques par des offres adaptées. L'intégration transparente avec l'infrastructure back-office permet d'exécuter les activités de vente en temps réel. Grâce à Pega, les compagnies d'assurance bénéficient d'une plate-forme de vente intelligente. Elles peuvent ainsi accélérer la production commerciale et optimiser le potentiel de leur portefeuille de contrats sur le long terme.

UNE PLATE-FORME QUI FAVORISE L'EFFICACITÉ DES CANAUX

Une grande compagnie d'assurances nord-américaine a fait le choix de Pega pour déployer une plate-forme de vente stratégique utilisée par plus de 200 000 agents. Avec Pega, l'assureur peut stimuler les ventes incitatives et croisées dans toutes ses divisions, augmenter la productivité des agents, préserver la production des agences existantes et attirer de nouvelles agences pour développer son activité.

INTENSIFIER LA PRODUCTION EN LA DÉCLINANT SUR DIFFÉRENTS CANAUX AVEC LA SOLUTION DYNAMIQUE DE PEGA

Avec Pega Distribution Management for Insurance, les compagnies d'assurance peuvent se mesurer à la concurrence en accélérant la production de canaux captifs et en garantissant que leurs agents sont à même de gérer et développer un portefeuille de contrats rentable. Conçue pour répondre aux besoins spécifiques des canaux captifs, cette solution relie les silos de l'entreprise pour fournir aux équipes commerciales des données en temps réel sur la valeur des assurés, leurs besoins et leurs prédispositions.

Pega allie une intelligence exploitable à des techniques de vente éprouvées et à des processus qui sont la marque distinctive des sociétés les plus performantes. Elle met cette puissante association à la disposition de chaque producteur qui peut la réutiliser à chaque offensive commerciale. Les assureurs sont en mesure de renforcer considérablement l'efficacité de leurs canaux en exécutant des activités commerciales à forte valeur ajoutée, de personnaliser des offres croisées, incitatives et de fidélisation, et d'adapter instantanément leurs stratégies aux spécificités de chaque opportunité.

■ Donner aux producteurs les moyens de vendre plus

Systématisez les meilleures pratiques et exploitez les informations sur les assurés avec des processus intelligents qui mobilisent le client et optimisent les échanges commerciaux. Pega Next-Best-Action™ conseille les producteurs en temps réel sur les activités commerciales, processus et offres les plus susceptibles de générer des conversions.

■ Simplifier le processus de vente du front- au back-office

Éliminez les processus de vente manuels avec une solution qui fait le lien entre front- et back-office afin d'automatiser les prestations au point d'interaction, et bénéficiez d'un poste de travail unifié qui offre tous les outils, processus et ressources de vente nécessaires pour conclure des affaires.

■ Réagir rapidement au changement

Écourtez les délais d'exécution et réagissez vite à la pression des concurrents grâce à une solution simple à configurer, à spécialiser et à déployer dans le cloud ou sur site. Reposant sur la technologie Pega Build for Change®, cette solution fournit des outils conviviaux qui facilitent la conception et le déploiement des processus commerciaux reflétant vos meilleures pratiques et vos objectifs.

PEGA DISTRIBUTION MANAGEMENT FOR INSURANCE

LA DIFFÉRENCE PEGA

Donner aux producteurs les moyens de vendre mieux

- Bénéficiez d'un éclairage approfondi grâce à des données extraites de manière proactive des référentiels de l'entreprise et à une vue intégrale sur chaque client ou prospect.
- Des règles métier dynamiques et un système décisionnel en temps réel offrent des conseils opportuns sur les activités commerciales, processus et offres les plus susceptibles d'être adoptés.
- Pega Next-Best-Action™ permet aux compagnies d'assurance de concevoir des stratégies commerciales dynamiques qui donnent aux commerciaux la possibilité de les personnaliser et de les adapter à chaque client et à chaque opportunité.
- Les analyses prédictives et adaptatives « apprennent » à optimiser les interactions en continu à l'aide de données en temps réel qui ajoutent du contexte et de la pertinence aux recommandations.
- Des fonctions de simulation détaillée permettent aux assureurs de lancer des scénarios de test et de simuler les résultats pour exploiter tout le potentiel du portefeuille de contrats.
- Un reporting visuel facilite le suivi de la production sur l'ensemble des canaux, segments et produits.

Rationaliser le processus commercial de bout en bout

- Des fonctions d'intégration basées sur des normes offrent une intégration rapide avec les technologies actuelles de sorte que les compagnies d'assurance peuvent créer un point d'entrée unique pour tous les impératifs de gestion des opportunités.
- L'automatisation des prestations au point d'interaction permet aux équipes commerciales d'exercer leurs activités de vente en temps réel.

- L'intégration de règles de conformité et de processus associés garantit automatiquement le respect de la conformité aux obligations réglementaires et de l'entreprise.

S'adapter rapidement à l'évolution des impératifs des canaux et de gestion

- La gestion omnicanal tient compte des préférences de canal des producteurs et des assurés, si bien que les échanges peuvent s'effectuer sur n'importe quel canal en toute transparence et sans perte de contexte.
- Les éléments de l'application (processus, règles, modèles d'objets et de données, interfaces, etc.) prédéfinis et faciles à configurer écourtent la mise en œuvre.
- De par l'unification des règles, processus et analyses ainsi que du case management sur une plate-forme unique, la solution, entièrement portable dans le cloud ou sur site, peut basculer de manière transparente entre ces deux environnements.

Exploiter une suite de fonctions de gestion des canaux

- Gestion des clients et des contacts
- Gestion des prospects et des opportunités
- Vue à 360 degrés sur le compte client, le contact, la structure et l'opportunité
- Intégration à Microsoft Outlook pour les échanges par courrier électronique et la prise de rendez-vous
- Gestion des campagnes marketing, modèles de scripts d'appel, d'e-mailing et de courrier
- Intégration sur les réseaux sociaux et présentation de portail mobile
- Gestion des équipes commerciales et des territoires
- Tableaux de bord de gestion et prévisions configurables



Pega Distribution Management for Insurance équipe les producteurs qui cherchent à prospérer durablement en s'appuyant sur des stratégies commerciales optimisées qui augmentent l'efficacité des agents et exploitent tout le potentiel du portefeuille de contrats.