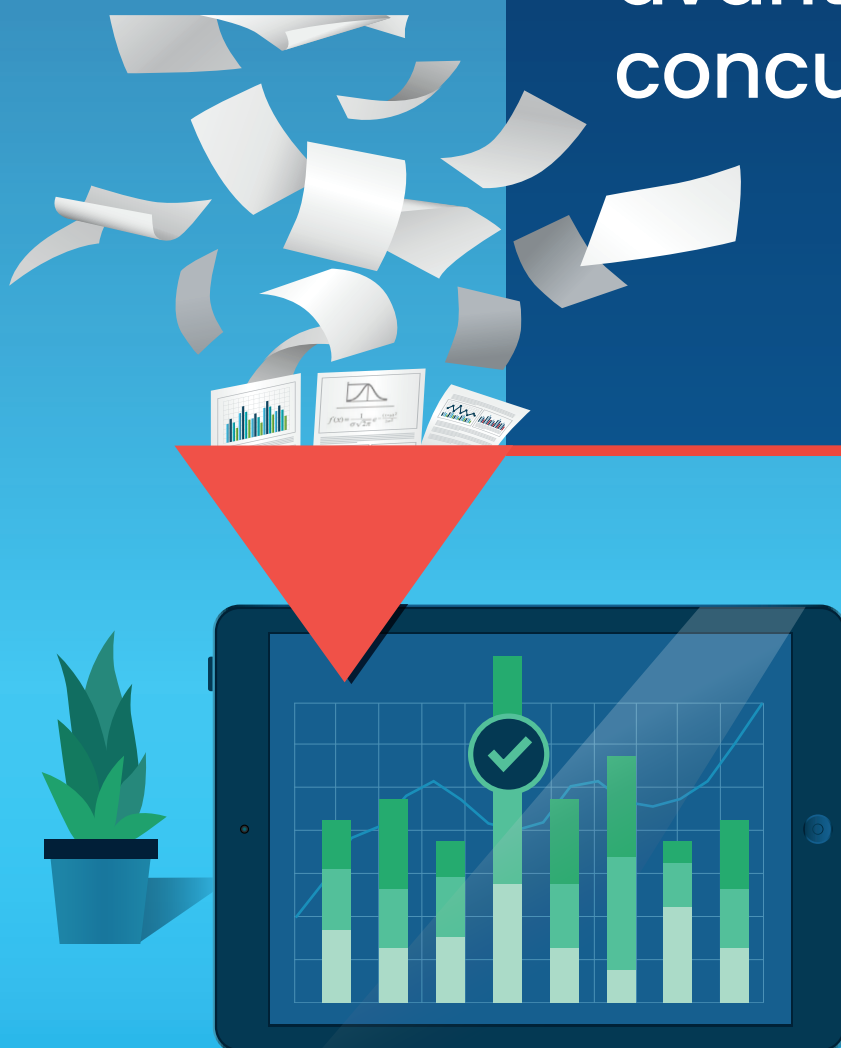


Comment transformer de banales illustrations en avantage concurrentiel

Novembre 2020



L'étude qui suit est basée sur l'histoire d'un client d'Equisoft. Tous les noms et certains détails ont été modifiés pour préserver son anonymat. Nous y verrons comment un assureur a utilisé Equisoft/illustrate comme outil stratégique pour se tailler une place de choix dans le marché.

Comment un assureur a transformé ses banales illustrations en avantage concurrentiel grâce à Equisoft/illustrate

La compagnie d'assurance vie Eastern & Bradford (E & B) a vu une occasion de laisser tomber ses vieux outils d'illustration pour se doter d'un avantage concurrentiel en proposant aux conseillers une solution avant-gardiste qui ferait augmenter les ventes.





Les enjeux

Moderniser la façade pour créer un avantage stratégique

Les outils d'illustration font partie des outils de base de toute compagnie d'assurance vie. Qu'il s'agisse d'une création interne ou du produit d'un fournisseur, chaque assureur a une solution qui fait le travail voulu, c'est-à-dire présenter au client potentiel l'information sur le produit qui l'intéresse.

Mais pour Eastern & Bradford, cette approche traditionnelle de l'illustration ne suffisait pas. L'entreprise y voyait une occasion de transformer un mal nécessaire en plateforme cruciale pour la promotion de ses produits d'assurance.

L'idée? Offrir à ses conseillers un outil d'illustration qui soit plus moderne et plus efficace que ceux de la concurrence. La solution devait être basée sur le Web pour que les conseillers puissent y accéder de partout en tout temps. Et elle devait faire mieux que les solutions existantes de l'entreprise, en produisant rapidement les illustrations les plus convaincantes pour mettre en valeur la supériorité des produits.

E & B a compris que le fait de détenir la meilleure solution d'illustration du secteur était un moyen puissant de faire valoir ses produits et d'augmenter ses ventes.

En bref

- ▶ Eastern & Bradford est une multinationale d'assurance vie fondée il y a plus de 130 ans
- ▶ Elle emploie plus de 100 000 personnes
- ▶ Son chiffre d'affaires dépasse les 25 milliards de dollars

Pourquoi avoir choisi Equisoft/illustrate?

E & B s'est mise à la recherche d'une approche novatrice qui l'aiderait à se démarquer comme elle le souhaitait. Le processus de demande de renseignements (DR) lui a fait découvrir plusieurs solutions valables, mais ces dernières étaient invariablement ancrées dans l'approche traditionnelle. Or l'entreprise voulait un outil qui la placerait dans une classe à part... Une promesse que seule la solution Equisoft/illustrate pouvait tenir.

Principaux avantages pour Eastern & Bradford

- ▶ Equisoft/illustrate peut mettre en valeur les atouts de ses produits plus vite que toute autre solution
- ▶ Elle offre une configurabilité sans pareille.
 - Elle s'adapte à l'offre de produits et au modèle d'affaires particuliers d'E & B – contrairement à d'autres solutions génériques découvertes durant le processus de DR.
- ▶ Ce système moderne s'utilise en ligne et hors ligne.
 - Les conseillers peuvent accéder aux données qu'il leur faut pour générer de puissantes illustrations, peu importe s'ils se trouvent au bureau ou chez un client et s'il y a du Wi-Fi ou non.

- ▶ Comme il s'agit d'un logiciel-service, la mise à jour des taux et des distributions est instantanée.

Au-delà du produit, un vrai partenariat

Outre les avantages de l'outil lui-même, l'un des facteurs les plus importants dans la décision d'E & B était la compatibilité du partenaire qu'elle avait trouvé. Vu l'importance de cette initiative stratégique, elle ne cherchait pas seulement une solution qui répondrait à ses besoins actuels : elle songeait aussi au développement de produits futurs qui lui permettraient de rester en tête du marché. Dans cette optique, elle savait qu'elle devait s'allier avec un partenaire qui aurait une vision novatrice, un plan stratégique, une culture collaborative et la capacité d'établir une relation mutuellement bénéfique à long terme.

Ce qui a séduit E & B chez Equisoft, c'est la transparence et l'honnêteté démontrées durant le processus de sélection. Equisoft a écouté, posé des questions et, surtout, recommandé de meilleures solutions lorsqu'elle savait que le résultat désiré était peu réaliste. Au lieu d'accepter de lancer plusieurs produits dans des délais impossibles, par exemple, Equisoft a fait part de son expérience à l'assureur pour l'aider à prendre des décisions éclairées.

Des conseils stratégiques plutôt que des prétentions exagérées, voilà exactement ce qu'Eastern & Bradford recherchait.



Equisoft/illustrate : la clé de la stratégie de croissance d'E & B

Faits saillants

- ▶ 17 produits présentés
- ▶ Plus de 15 000 conseillers utilisant activement l'outil
- ▶ Plus de 100 illustrations générées par heure en période de pointe

L'outil d'illustration d'E & B est en service depuis plus d'un an, et tous les nouveaux produits y sont répertoriés. L'implantation de cette solution est le fruit d'un véritable partenariat avec Equisoft, qui a mis au point les ajouts demandés par E & B, comme l'intégration de stratégies de vente dans l'outil pour guider les conseillers.

Innovation accélérée

- ▶ La tarification des produits peut être modifiée en quelques jours seulement.
- ▶ De nouveaux produits variables peuvent être lancés en quelques semaines.
- ▶ Grâce à cette mise en marché accélérée, E & B a pu consacrer davantage d'efforts au développement de produits pour renforcer sa position concurrentielle.

Coûts et efforts réduits

- ▶ Equisoft se charge de gérer et d'entretenir le système pour qu'aucune des ressources d'E & B n'ait à s'occuper des changements technologiques.
- ▶ L'assureur peut ainsi se concentrer sur ses produits, sans avoir à réagir à chaque petit changement aux outils de Microsoft et aux navigateurs.

Développement continu

- ▶ Le partenariat entre Equisoft et l'assureur demeure solide à ce jour.
- ▶ Des mises à niveau et de nouvelles fonctions sur mesure sont régulièrement ajoutées, en fonction des besoins du client.

Pour E & B, l'adoption d'Equisoft/illustrate s'avère un grand succès. Comme espéré, l'assureur a pu abandonner sa solution d'illustration banale et vieillotte pour se donner un avantage stratégique qui lui permet de se démarquer de la concurrence.

Contactez-nous pour en savoir plus :

Canada

Ray Adamson

Vice-président, Solutions d'assurance, Canada
Ray.Adamson@equisoft.com

Caraïbes

Ruben Veerasamy

Vice-président principal, Caraïbes
Ruben.Veerasamy@equisoft.com

États-Unis

David Nicolai

Vice-président, Solutions d'assurance, USA
David.Nicolai@equisoft.com

Europe, Moyen-Orient et Afrique

Shingie Maramba

Directeur, Solutions d'assurance et de gestion de patrimoine, EMEA
Shingie.Maramba@equisoft.com

Amérique latine

Belisario Fernández

Directeur, Solutions d'assurance et de gestion de patrimoine, Amérique latine
Belisario.Fernandez@equisoft.com

Asie-Pacifique

Rana Biswas

Vice-président, Solutions d'assurance et de gestion de patrimoine, APAC
Rana.Biswas@equisoft.com

Découvrez comment nos solutions pour l'assurance, telles qu'[Equisoft/illustrate](#) peuvent vous aider.

À propos d'Equisoft

Fondée en 1994, Equisoft est un fournisseur mondial de solutions numériques pour l'assurance vie et la gestion de patrimoine. Reconnue comme un partenaire de choix par plus de 50 des plus grandes institutions financières établies dans 15 pays, Equisoft offre des applications frontales innovatrices, une gamme complète de services d'arrière-guichet et une expertise unique en migration de données. Equisoft est aussi le principal partenaire mondial d'Oracle pour l'intégration de la plateforme Oracle Insurance Policy Administration.



SOLUTIONS D'AFFAIRES INNOVATRICES

equisoft.com/fr