

Solution CRM et tarificateur assurance

Annonce V49623 mise à jour le 18/03/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|-----------------------|----------|
| Forme juridique | Logiciel |
| Localisation du siège | Paris |

Résumé général de l'activité

Les principaux atouts de la solution CRM :

- Une fiche client / prospect unique permettant la multi-tarification sur multi-produits,
- Rapidité de réponse,
- Simplicité d'utilisation,
- Tableaux de bord organisés,
- Permet l'ensemble des fonctions CRM de manière développée : fiche client/ actions / historique des actions / programmation d'événements de type tél, mail, relance,
- L'unique solution couplant de manière simple un CRM de prospection, des tarificateurs et un outil de gestion du client.

L'ambition est de proposer un logiciel simple, full web, à destination de la majeure partie du marché, à savoir :

- Les courtiers qui travaillent seuls,
- Les courtiers qui comptent une à deux personnes,
- Les courtiers qui comptent plus de 3 à 5 personnes,
- Les courtiers qui comptent entre 6 et 40 personnes.

La solution n'a pas été encore commercialisée. Les courtiers adhérents, potentiellement utilisateurs en plus des courtiers classiques et agents : le collège des courtiers grossistes, potentiellement partenaires (produits, tarifications, injections, ...). La dynamique serait alors complète, tant au niveau des courtiers que des fournisseurs.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Réel CRM et tarificateur, la solution offre les fonctionnalités en principal :

- Permet une comparaison multi compagnies / multi produits à partir d'une fiche client unique. L'outil affiche la totalité des résultats sur la thématique choisie (santé, prévoyance, auto, ...) avec affichage de la totalité des produits tarifés sur requêtes WS ou avec intégration en local ; il permet par la suite de filtrer les résultats par besoins, budgets et compagnies. L'outil permet de choisir autant d'offres que le courtier souhaite afficher ; Accès à une documentation (CG/CP/Plaquettes compagnies) pour chaque offre sélectionnée,
- Permet d'envoyer le devis par mail avec l'ensemble des offres sélectionnées par le courtier,
- Permet d'intégrer la signature électronique,

- Permet l'ensemble des fonctions CRM de manière développée : fiche client/ actions / historique des actions / programmation d'événements de type tél, Mail, relance / coût marketing intégré (à paramétrer par l'utilisateur),
- Permet l'intégration des prospects, flux informatiques ou imports xls,
- Permet la gestion électronique des documents, rattachés à la fiche client,
- Respecte et structure le devoir de conseil,
- Permet de générer des tableaux de bords complets d'activité.

Les fonctionnalités en détail sont les suivantes :

Prospection CRM et Tarificateurs :

- Gestion et suivi des prospects et des contacts (vérification automatique des villes, ...),
- Dispatching manuel des prospects,
- Dispatching automatique intuitive des prospects (source, métier, entité multiple, volume et plafond par entité, agence, équipe, collaborateur, disponibilités, ...),
- Webservices intelligents permettant l'intégration des prospects avec clé de sécurité et blocage des campagnes si nécessaire,
- Comparateur et tarificateurs multi produits (santé, obsèques, gav, auto, ...) en webservices et local (en développement),
- Comparateur et classement des propositions détaillés par besoins, produits, compagnies, prix, ...
- Relance et envoi de devis et mail à la demande (bibliothèque),
- Simulateur et tarificateur rapide (prospects non connus par exemple),
- Simulateur de remboursement,
- Géo localisation des prospects et clients,
- Fusion / publipostage des courriers,
- Envoi de campagnes e mailing et SMS de masse,
- Historique des relations, journal des événements,
- Import de fichiers de prospects automatique, intuitif et paramétrable par métier, entité, volume, ...
- Import de fichiers de prospects manuel (xls ou csv),
- Suivi des appels et agenda,
- Suivi des événements CRM ,prospects, clients, collaborateurs,
- Clic to call avec suivi des appels entrants et sortants, accès direct annuaire téléphonique,
- Signature électronique des contrats et des formulaires de devoir de conseil, archivage des données, en interne et chez le tiers de confiance (signassur, cryptolog),
- Archivage et tracking de l'ensemble des actions et événements réalisés.

Gestion commerciale et production :

- Gestion des clients et des devis : informations prospects et environnement,
- Gestion des prospects par table (appel, rappel, devis, contrats, résiliations, ...),
- Gestion des apporteurs d'affaires et gestion des interlocuteurs
- recherche détaillé multicritères ou générale (par nom, tel, email, ...
- Tableaux de bord de gestion personnalisés avec indicateurs clés,
- Configuration des compagnies, des types de contrats, des produits, des gammes, des risques, des formules, ...
- Traçabilité de l'ensemble des actions effectués,
- GED prospection,
- Gestion des documents (fichiers, courriers, emails, fax, SMS),
- Liaison intégrée des documents avec la production et la gestion,
- Collaboration,
- Multi-utilisateur, multi-agence,
- Publication multi-canal d'actualités (intranet, extranet, site web),
- Annuaire des collaborateurs,
- Tâches et rappels entre collaborateurs,
- Actions planifiées, renouvelables, affectables à l'ensemble des clients,
- Notes de service,
- Intranet et tchat collaborateurs,
- Messagerie interne,
- Administration,
- Création et Configuration multi-agences et multi-entités,
- Configuration des utilisateurs et de leurs droits, par profil, autorisation ip,
- Paramétrage de fonctionnalités et personnalisation des interfaces,
- Paramétrage de champs personnalisés (saisie, recherche, import/export, publipostage),
- Configuration de l'envoi et de la réception des emails,
- Configuration des messages personnalisés, des modèles d'emails, ... (bibliothèque paramétrable et intuitive),
- Configuration des actions planifiées, renouvelables, affectables à l'ensemble des prospects clients,
- Décisionnel,
- Tableau de bord prévisionnel des primes à encaisser,
- Suivi des challenges et podium,
- Suivi des campagnes et des coûts d'acquisitions,
- Tableau de bord suivi d'activités, productions et collaborateurs.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le CRM s'inscrit dans une démarche novatrice, répondant aux attentes du monde du courtage. La société a développé ses outils autour des nouveaux enjeux de la profession qui sont la fidélisation clients et le développement de l'usage des nouvelles technologies.

Pour conserver le dynamisme du monde du courtage et faire face à la concurrence accrue, les courtiers de proximité savent qu'ils doivent aujourd'hui faire évoluer leur stratégie commerciale.

La fidélisation de leur portefeuille devient une priorité.

Ils sont désormais 82 % à vouloir travailler leur portefeuille et notamment le multi-équipement de leurs clients.

Les courtiers d'assurances développent également l'usage des nouvelles technologies : site internet, réseaux sociaux, blogs, tablettes numériques, ... Ils sont désormais 45 % à avoir un site internet et 23 % exploitent les réseaux sociaux.

L'usage du numérique est particulièrement marqué auprès des jeunes générations : 63 % des 18-34 ans ont un site. Les créateurs de cabinets (35 ans et plus) se distinguent par une plus forte présence sur internet que la moyenne des cabinets de courtage.

Sur un secteur de l'assurance se complexifiant du fait de l'intervention de nouveaux entrants (internet, grande distribution, ...) et des tensions sur les marchés financiers, le métier de courtier ne cesse d'évoluer pour s'adapter à cette dynamique.

Le marché du courtage semble vouloir remettre à plat ou en cause les habitudes professionnelles actuelles. Un CRM novateur doit permettre de :

- mieux analyser le marché des fournisseurs, et disposer d'outils permettant d'avoir accès à une offre plus globale, ce afin de pouvoir la remettre en cause en permanence,
- découvrir de nouvelles opportunités de marché en allant sur des marchés de niche,
- négocier au mieux les intérêts du client,
- optimiser les taux de transformation en prospection et en multi équipement,
- rendre les process clairs et transparents, notamment en structurant le devoir de conseil,
- disposer d'outils pour chaque segment de marché,
- préparer un avenir meilleur.

Concurrence

Très faible voir quasi inexistante sur le positionnement marché.

Points forts

Un CRM de prospection full web novateur.

Ce CRM et le tarifificateur sont Responsive (PC, tablettes, smartphones).

Points faibles

50 000 € de développement complémentaire à prévoir afin de finaliser l'outil pour la commercialisation.

Infos sur la cession

Profil recherché

Personne physique ou morale