

Une gestion de patrimoine simplifiée

Grâce à une plateforme flexible, le Groupe APICIL propose un accompagnement de proximité et une offre évolutive aux distributeurs, qu'ils soient indépendants ou grands comptes.

Résumé

APICIL Epargne propose une plateforme d'assurance-vie dédiée aux Conseillers en Gestion de Patrimoine. En 2012, la technologie Liferay est choisie pour refondre la plateforme et permettre au groupe APICIL d'accroître son activité dans un contexte concurrentiel fort.

partenaire-epargne.apicil.com

En Bref

SECTEUR D'ACTIVITÉ :

Assurance

PAYS :

France

TYPE DE PROJET :

Portails agents

FONCTIONNALITÉS CLÉS :

Gestion de contenu, gestion de sites, moteur de portlets, gestion des rôles et des permissions



Notre plateforme omnicanale, créée avec Liferay, renforce notre position sur le marché de l'épargne et nous offre les moyens de commercialiser, distribuer et gérer nos offres de produits en toute simplicité.

Thierry da Silva, Directeur Digital Epargne, APICIL

Défis

- Offrir une meilleure qualité de service grâce à des sites ergonomiques
- Proposer une expérience utilisateur intuitive, 100% digitale
- Favoriser l'autonomie client grâce à une personnalisation et à une automatisation des services en ligne
- Optimiser la gestion des rôles et des permissions

Valeur ajoutée



VOLUMETRIE EN HAUSSE
+ 200 000 contrats d'assurance gérés à travers la plateforme



USINE À SITES DÉDIÉS
+20 sites et espaces privés dédiés aux partenaires



ERGONOMIE AMÉLIORÉE
Des sites simplifiés et personnalisables selon le besoin



AUTONOMIE DE GESTION
Informations centralisées, suivi des contrats en temps réel

Flexibilité & scalabilité

Avec un encours épargne de 11,3 Mds€, APICIL Epargne dispose d'une large gamme de produits d'épargne (contrats d'assurance vie, retraite, etc.) proposés par l'intermédiaire de Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), d'agrégateurs d'assurance ou encore de Fintechs. Dans un contexte très concurrentiel et afin de pérenniser son offre épargne, la Direction d'APICIL lance, en 2012, la refonte de sa plateforme épargne avec pour ambition d'accroître ses canaux de distribution et d'améliorer l'agilité opérationnelle nécessaire aux évolutions permanentes du marché.

Grâce à sa richesse fonctionnelle, notamment son catalogue de +200 portlets natifs, son CMS robuste et sa capacité à intégrer des applications métier existantes, la technologie Liferay est choisie pour accompagner le Groupe dans la modernisation de son offre.



« Le monde de la finance impose une réactivité continue. Dans ce contexte, Liferay répond parfaitement aux enjeux de scalabilité et nous offre les moyens d'aller vite grâce à une plateforme flexible et facile à prendre en main. La gestion robuste des marques blanches est, en outre, un avantage non négligeable que Liferay nous permet d'exploiter au maximum » explique Thierry da Silva.

Simplicité & autonomie

Avec plus de 150 000 clients finaux et environ 200 000 contrats d'assurance épargne, APICIL Epargne s'est appuyé sur Liferay pour créer plus de 20 sites et mieux accompagner ses partenaires dans la commercialisation, la distribution et la gestion de ces contrats.

Le site www.intencial.fr s'adresse par exemple aux CGP indépendants ne disposant pas d'un outil informatique dédié et souhaitant bénéficier d'une offre prête à l'emploi. Ils peuvent vendre les produits d'épargne d'APICIL sous la marque Intencial et piloter leurs contrats à travers un ensemble de services privés.

A travers un espace personnalisé, chaque conseiller visualise les produits qu'il peut vendre ainsi que des outils d'aide à la décision tels que des simulateurs de portefeuille. « Il peut consulter la liste de ses contrats, piloter son réseau, visualiser le portefeuille de chacun de ses clients, accéder aux documents contractuels, mais surtout réaliser des propositions d'actes (rachat, arbitrage, etc.) et ainsi dynamiser l'épargne de son client » précise Thierry da Silva. En outre, grâce à l'interfaçage aux outils tiers via des web services, la plateforme offre les moyens d'accéder à l'historique des opérations.

En complément, des éléments d'information sur la conformité réglementaire ainsi que de la documentation spécifique (conditions générales, bulletins de souscription, fiches techniques, etc.) sont mis à disposition à travers le portail.

Au delà de ce type de portails, le Groupe a également créé un site public dédié à la réglementation PRIIPS. L'ensemble du réseau dispose ainsi d'un site spécifique regroupant toute la documentation financière des produits commercialisés.

De la souscription en ligne au suivi des contrats, APICIL Epargne offre une expérience utilisateur digitale intuitive et figure ainsi parmi les meilleurs acteurs du marché.

Vers une relation client renforcée

Demain, le Groupe APICIL souhaite développer davantage la relation client et l'innovation. « Notre ambition est de développer une véritable intimité avec nos clients. Cela implique de faire évoluer nos services en matière de simplification et d'automatisation ». A cela s'ajoutent les contraintes réglementaires à venir sur l'authentification forte et leur impact sur l'expérience utilisateurs.