

Communiqué de presse

Nanterre, 20 juin 2018

Discovery, l'application iOS qui facilite la démarche commerciale et le devoir de conseil

La Directive sur la Distribution en Assurance (DDA), nouvelle réglementation qui entrera en vigueur en octobre 2018, a pour principe directeur le conseil renforcé des clients dans leurs meilleurs intérêts. Pour accompagner ses réseaux ainsi que leurs clients, AXA France a développé, avec Apple et IBM, l'application **Discovery**. Elle permet aux conseillers du réseau de distribution AXA Epargne et Protection de faciliter la démarche commerciale et la découverte du client, en le rendant acteur de la démarche.

La force de vente d'AXA France est diversifiée, comptant 3 réseaux de distribution dont 2500 conseillers AXA Epargne et Protection, salariés commerciaux en mobilité. Equipés d'**iPad Pro**, ils rencontrent leurs clients dans un lieu qui les accommode sur leur lieu de travail ou à leur domicile.

I – Discovery, l'application ludique de découverte et de connaissance du client

Discovery, permet aux conseillers de recueillir des informations sociales et patrimoniales de façon plus ludique qu'à travers un simple questionnaire réglementaire. Dotée d'une ergonomie conviviale, Discovery propose une navigation fluide. Le client peut devenir acteur en renseignant directement les informations demandées sur l'iPad Pro de son conseiller. L'application est dite « gamifiée » c'est-à-dire qu'elle est basée sur l'utilisation des mécaniques du jeu pour changer les comportements. Initialement appliqués dans le contexte des jeux vidéo, ces procédés sont transposés dans le monde réel. Une solution personnalisée n'est proposée au client qu'après avoir déverrouillé des « mondes », la progression dans le recueil des informations clés est matérialisée par une jauge de couleur.



L'iPad Pro ainsi que Discovery permettent au conseiller et au client de passer d'une démarche physiquement « face à face » à une démarche « côte à côte ».

Ensemble, ils visualisent en un seul coup d'oeil la situation personnelle, familiale et patrimoniale du client grâce à un tableau de bord.



Les mondes se déverrouillent au fur et à mesure de la découverte du client, et proposent une restitution graphique des données collectées :

1^{er} monde : Votre foyer

Restitue sa situation familiale

2^{ème} monde : Votre protection sociale

Restitue le niveau de couverture de ses besoins santé, prévoyance, protection familiale, dépendance et obsèques

3^{ème} monde : Votre patrimoine

Restitue la composition de son patrimoine financier et immobilier

4^{ème} monde : Vos projets

Restitue la composition de vie à moyen/long terme

5^{ème} monde : Votre profil d'épargnant

Restitue son niveau d'aversion au risque et son niveau de connaissance et d'expérience en matière financière

Une fois ces 5 mondes déverrouillés, le dernier monde **Vos solutions** est alors accessible. Cette restitution présente une synthèse des besoins prioritaires, rappelle le budget disponible en fin de mois et propose une solution personnalisée couvrant les domaines de l'épargne, de la retraite et de la protection sociale. Le conseiller peut ainsi passer à l'étape de la souscription digitalisée des solutions d'assurance.

II- Une application construite autour de la transparence et de la compréhension pour les clients

L'application est construite autour de la transparence et de la compréhension pour les clients, leur donnant une visibilité très précise des étapes abordées lors de l'entretien de vente. Elle collecte 100% des données réglementaires, allant du scan du document d'identité du client au nombre de personnes qui compose son foyer en passant par les éléments qui constituent son patrimoine. Ses données réglementaires permettent au conseiller de proposer au client les solutions sociales et patrimoniales en adéquation avec sa situation

professionnelle, personnelle et familiale. Sans la collecte de l'ensemble de ces informations, le monde des solutions ne sera pas accessible. Les données des clients sont protégées grâce à une fonctionnalité de cryptage de haut niveau intégrée à l'iPad Pro et activée à tout moment.

Grâce à Discovery, le conseiller apporte un conseil adapté à la situation personnelle, aux projets et aux besoins du clients. Il est ainsi certain de répondre aux exigences de la réglementation en matière de devoir de conseil.

La généralisation de l'iPad Pro et le développement de l'application Discovery aux 2500 commerciaux salariés permettent de faciliter leur quotidien passant ainsi au tout digital. 80% des affaires en Épargne et Prévoyance sont désormais signées électroniquement.

Annie Pon, Chargée de clientèle en Ile de France depuis 8 ans témoigne :
apple.co/fr-business-AXA



« Nous souhaitons faire de l'expérience client une priorité : avec Discovery, nos commerciaux salariés apportent un conseil personnalisé à la situation des clients grâce à un parcours simple, ludique tout en remplissant les obligations réglementaires. » Olivier Mariée, Directeur des ventes et de la distribution d'AXA France

« Avec Discovery, nous mettons la technologie au service de la simplicité pour nos conseillers et nos clients ». David Guillot de Suduiraut, Directeur des systèmes d'information d'AXA France

A PROPOS du réseau AXA Epargne et Protection

Les conseillers AXA Epargne et Protection, salariés commerciaux, font partie du 1er réseau d'assurance sur le marché Français. Ils assurent une prospection active pour conquérir et développer leur clientèle en leur proposant des solutions adaptées à leurs besoins.

Présidée par Jacques de Peretti, AXA France, leader de l'assurance en France accompagne 7,4 millions de clients, particuliers, entreprises et professionnels grâce à l'expertise et à la proximité de ses réseaux commerciaux et de ses 15 000 collaborateurs

POUR PLUS D'INFORMATION :

Relations presse

Caroline Gin - caroline.gin@axa.fr - 01.47.74.09.06

Catherine Alves - catherine.alves@axa.fr - 01.47.74.29.06

CE COMMUNIQUÉ DE PRESSE EST DISPONIBLE SUR www.mediazone.axa
