

Uniprévoyance accède à de nouveaux marchés grâce à l'automatisation des contrats

Uniprévoyance protège plus de 1,3 millions de Français, dans un pays où les sociétés sont tenues de fournir une couverture santé à leurs employés. C'est une institution à but non lucratif, qui aide plus de 30 000 organismes à tenir cette obligation. Fondée en 1978, Uniprévoyance travaillait presque exclusivement avec des grandes entreprises jusqu'en 2016, quand les nouveaux développements du secteur la conduisent à se rapprocher des petites et moyennes entreprises.

Un tournant dans les opérations de l'entreprise, qui commence à accompagner de plus en plus de petites organisations dans la sécurisation de leurs contrats. « Notre modèle fonctionnait pour les grands comptes », explique Chi Minh Bui, Directeur des Systèmes d'information chez Uniprévoyance. « Nous avons le temps de discuter des détails avec les clients, et de leur proposer un contrat sur mesure. Mais pour des PME, dont la plupart ne dépassent pas dix personnes, ce n'est pas rentable de passer cinq jours à discuter de questions juridiques. Il fallait trouver un autre moyen de vendre à ces clients. »

Uniprévoyance a décidé de mettre au point un processus de contractualisation automatisé et autonome, qui va de la production du contrat, à sa configuration, sa signature et sa gestion. « Oodrive Sign est au centre de notre outil de contractualisation pour les PME. Il est intuitif et très facile à utiliser pour les commerciaux qui peuvent créer de nouveaux contrats, les modifier et les signer rapidement. » poursuit Chi Minh Bui.

« Oodrive Sign est au centre de notre outil de contractualisation pour les PME. Il est intuitif et très facile à utiliser, pour les commerciaux qui peuvent créer de nouveaux contrats, les modifier et les signer rapidement. »

Chi Minh Bui,
Directeur des Systèmes d'information, Uniprévoyance



Embarquer la signature électronique dans une solution SaaS

L'automatisation offre aux compagnies d'assurance l'opportunité de rentabiliser les nouveaux marchés. Pour Uniprévoyance, c'est la possibilité de créer un système de contrat de bout en bout, facile à utiliser, que les vendeurs pourraient utiliser n'importe où, sans formation ni assistance technique.

Uniprévoyance a choisi Oodrive Sign comme un composant essentiel de OCCEA, son outil de contractualisation. « On a pu intégrer Oodrive Sign à un processus déjà familier pour nos clients, ce qui a aidé à leur faire adopter la solution », assure Chi Minh Bui. « La solution est conçue pour s'adapter à ce processus d'affaires décisif, sans que nous ayons à la construire. Tout est prêt à l'emploi, pour tous les types de contrats. »

La plateforme OCCEA la possibilité de définir le niveau de couverture, de créer des devis de manière autonome et de signer de manière dématérialisée. Parce qu'elle fonctionne en tant que solution SaaS dans un navigateur web, avec une API Oodrive Sign, Uniprévoyance élimine le besoin d'intégrer la solution aux systèmes d'information des courtiers.

Plutôt que de facturer au forfait ou en fonction du nombre d'utilisateurs, Uniprévoyance a mis en place une facturation au " succès " soit, en fonction de l'utilisation, un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé est reversé à Oodrive. Une approche qui permet de garantir une rémunération équitable, en mettant l'outil à disposition d'un maximum de courtiers.



« Oodrive est un acteur agile, prêt à collaborer pour nous aider à faire évoluer notre métier. La relation est excellente, et les équipes Oodrive sont toujours à l'écoute de notre responsable commercial si besoin. C'est un partenariat gagnant-gagnant, basé sur la confiance. »

Chi Minh Bui,
Directeur des Systèmes d'information, Uniprévoyance

Accéder à de nouveaux marchés

Grâce à OCCEA et Oodrive Sign, Uniprévoyance réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires important sur le marché des PME. Fort de sa popularité, l'outil compte plus de 4 000 utilisateurs enregistrés à ce jour, plusieurs grands groupes dont une mutuelle d'assurance et une banque qui ont sollicité l'usage de l'outil OCCEA. De nouvelles opportunités qui s'accompagnent d'une réduction de la charge de travail pour les équipes Uniprévoyance, grâce à l'automatisation et l'approche SaaS.

« Avec OCCEA, nous faisons des partenariats qui n'auraient pas été possibles autrement », reconnaît Chi Minh. « Nos partenaires sont désormais en mesure de faire souscrire des régimes d'assurance à leurs prospects PME, c'est facile et rapide. Pas besoin d'être spécialiste pour conclure la vente : il suffit d'établir le contrat, de réaliser les ajustements puis de signer. »

Accéder à de nouveaux clients

Rentabilise la signature pour les PME, avec un système de contractualisation plus simple et plus rapide.

Réduire la charge de travail

Les processus automatisés et solutions basées sur navigateur minimisent la charge de travail des équipes d'assistance.

Une facturation "au succès" personnalisée

Un coût-efficacité optimisé grâce à la tarification Oodrive Sign structurée en fonction de l'utilisation