

CSC

ÉTUDE DE CAS

NSM VIE

UN SYSTÈME SUR MESURE POUR RÉPONDRE
À L'ENSEMBLE DES CONTRAINTES MÉTIERS



WWW.CSC.FR/CLIENTS

A L'OCCASION DU PASSAGE À L'EURO, LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE NSM VIE A REFONDU ENTIÈREMENT SON SYSTÈME D'INFORMATIONS AVEC POUR OBJECTIF DE GÉRER DES PRODUITS D'ASSURANCE VIE HAUTS DE GAMME AVEC UN PROCESSUS DE WORKFLOW. NSM VIE A CHOISI LA SOLUTION GRAPHTALK A.I.A DE CSC. JOAN PIERSON, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NSM VIE ET JOËLLE LALOUX, RESPONSABLE SUPPORT CLIENTS REVIENNENT SUR LA MISE EN PLACE DE CET OUTIL.



NSM VIE

UN SYSTÈME SUR MESURE POUR RÉPONDRE
À L'ENSEMBLE DES CONTRAINTES MÉTIERS

À L'OCCASION DU PASSAGE À L'EURO, LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE NSM VIE A REFONDU ENTIÈREMENT SON SYSTÈME D'INFORMATIONS AVEC POUR OBJECTIF DE GÉRER DES PRODUITS D'ASSURANCE VIE HAUTS DE GAMME AVEC UN PROCESSUS DE WORKFLOW. NSM VIE A CHOISI LA SOLUTION GRAPHTALK A.I.A DE CSC. JOAN PIERSON, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NSM VIE ET JOËLLE LALOUX, RESPONSABLE SUPPORT CLIENTS REVIENNENT SUR LA MISE EN PLACE DE CET OUTIL.

Le projet baptisé "R2D2" a donc été lancé avec un double objectif : gérer des produits d'assurance vie hauts de gamme avec un processus de workflow d'une part et mettre en place une gestion électronique de documents d'autre part. Pour le premier objectif, c'est la solution GraphTalk A.I.A, éditée par CSC qui a été retenue. Joan Pierson, directeur général de NSM Vie et Joëlle Laloux, responsable support clients reviennent sur la mise en place de cet outil.

COMMENT SE STRUCTURE LA SOCIÉTÉ NSM VIE ?

Pour bien comprendre le choix de solution, il faut en effet savoir comment se structure notre société. Dès la création de NSM Vie, un partenariat actif a été conclu avec la banque NSMD et la société AXA. Avec NSMD nous entretenons un partenariat de type commercial puisque nous nous appuyons sur leur réseau de gestionnaires de fortune. A ce jour, NSMD et la banque OBC (groupe ABN AMRO) restent nos deux courtiers principaux même si nous ouvrons notre activité à des courtiers indépendants.

SUR QUELS CRITÈRES AVEZ-VOUS RETENU LA SOLUTION GRAPHTALK A.I.A ?

CSC a été retenue dans le cadre de ce projet, baptisé R2D2, car sa solution GraphTalk A.I.A bénéficiait d'une forte notoriété dans notre secteur. Nous recherchions en effet un outil capable de prendre en compte les différents produits que nous gérons et parfaitement adapté à la gestion de contrats d'assurance. Il nous fallait également un logiciel induisant un paramétrage souple et ouvert. Une grande part des charges administratives et de la soustraction informatique est prise en charge par AXA.

Grâce à ce système de partenariats actifs, nous sommes capables de gérer un portefeuille d'environ 20 000 clients haut de gamme, soit un chiffre d'affaires de 547 millions d'euros avec seulement 47 personnes. En juin 1999, a été prise la décision de refondre entièrement nos systèmes d'informations pour préparer le passage à l'euro. L'outil a été opérationnel dès le début de l'année 2001.

COMMENT S'EST DÉROULÉE L'IMPLEMENTATION DE LA SOLUTION ?

Nous avons pu migrer près de 40 000 contrats, répartis sur 24 produits mis en production en plusieurs lots étalés sur 6 mois, en commençant par les produits en unités de compte et en terminant par les produits en euros. Une fois la solution mise en place, les premiers contrats ont pu être traités dès le 1er mai 2001. Nous poursuivons régulièrement l'introduction de nouveaux produits, comme les produits "Madelins" en unité de compte mis en place cet été. La grande souplesse de programmation du logiciel nous permet également de faire évoluer les produits existants.

Aujourd'hui, 110 personnes, dont nos 47 salariés utilisent quotidiennement la solution GraphTalk A.I.A et sont satisfaits de ses fonctionnalités. La bonne ergonomie de l'outil et son utilisation très intuitive nous permettent de gagner du temps sur la gestion des différents contrats et produits.

“GraphTalk A.I.A, système sur mesure, nous offre la possibilité de répondre à l’ensemble de nos contraintes métiers et de bénéficier d’une compétitivité accrue sur notre marché.”

JOAN PIERSON - DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NSM VIE

RÉSULTATS

- Une migration de 40.000 contrats répartis sur 24 produits
- Une évolution constante des produits existants
- Une gestion pilotée par profils d’investissements
- Une compétitivité accrue sur le marché



A PROPOS DE NSM VIE

Depuis sa création en janvier 1990, NSM Vie, la société d’assurance-vie et de capitalisation du groupe ABN AMRO en France, offre à l’ensemble de la clientèle des banques du groupe des solutions personnalisées. NSM Vie propose en effet des contrats innovants qui bénéficient de l’expérience en gestion d’actifs des entités du groupe, ainsi que du savoir-faire du plus grand groupe d’assurance mondial, AXA.

Regroupant des professionnels de l’assurance, NSM Vie a su gagner la confiance d’une clientèle exigeante et se hisser rapidement aux premières places d’un marché très concurrentiel.

QUELS BÉNÉFICES RETIREZ-VOUS DE LA SOLUTION ?

Une grande avancée concerne la gestion complète des produits en unité de compte notamment pour ce qui concerne notre famille de produits “Hoche Patrimoine Advisors”. Cette gamme compte une vingtaine de supports et offre la particularité de laisser au client le choix entre une gestion libre et une gestion déléguée de son épargne. GraphTalk A.I.A a été paramétré pour permettre un arbitrage automatique sur l’ensemble des contrats afin de prendre en charge une vraie gestion pilotée par profils d’investissements et de se placer dans une nouvelle cible d’allocation d’actifs.

Il s’agit d’une avancée significative puisque nos anciennes solutions nous obligeaient à effectuer un arbitrage manuellement par contrat. Chez NSM Vie nous gérons des produits très complexes, destinés à une clientèle exigeante.

GraphTalk A.I.A, système sur mesure, nous offre la possibilité de répondre à l’ensemble de nos contraintes métiers et de bénéficier d’une compétitivité accrue sur notre marché.

COMMENT S’EST PASSÉ L’INTÉGRATION DE GRAPH TALK A.I.A DANS L’ENVIRONNEMENT NSM VIE ?

Avec la mise en place de la solution GraphTalk A.I.A, nous avons respecté l’objectif majeur du passage à l’euro. Nous travaillons actuellement sur l’intégration des différents outils dont principalement le processus de workflow. L’outil GraphTalk A.I.A est à cet égard très performant, puisqu’il a été conçu pour permettre un lien direct avec tous les outils assurant les fonctions support dont notre outil de GED. Ainsi, un gestionnaire ou un commercial qui consulte GraphTalk A.I.A, peut conjointement visualiser les documents qui ont été envoyés aux clients.

Tous les postes de gestionnaires de contrats sont d’ailleurs équipés d’un double écran ce qui permet un meilleur confort de consultation et un gain de temps appréciable.

QUELS SONT VOS OBJECTIFS AVEC GRAPH TALK A.I.A ?

Nous souhaitons aujourd’hui préparer des produits composites (packages basés sur les produits existants), ce qui nous permettra de proposer entre autre à nos clients, une offre de contrats en unités de compte avec possibilité de le sécuriser partiellement sur des fonds garantis. Ces derniers sont en effet très demandés du fait des difficultés actuelles du marché boursier.

Nous tenons à souligner que pour ces évolutions, nous pouvons nous appuyer entièrement sur l’équipe de CSC, qui a su faire preuve d’une grande réactivité depuis le lancement du projet.



EMEA South & West Region

Regional Head Office

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges
92072 Paris La Défense Cedex
+33 1 55 70 70 70

France

Axe Liberté - 14, Place de la Coupole
94227 Charenton Cedex
+33 1 43 53 57 57

Aéropole - Bâtiment 5
5, Avenue Albert Durand
31700 Blagnac
+33 5 67 69 89 00

Belgium

Hippokrateslaan 14
B-1932 Sint-Stevens-Woluwe
+32 2 714 7111

Luxembourg

Bâtiment Goldbell - Tour C 5, Rue Eugène
Ruppert L-2453 Luxembourg
+352 248 341

Spain

Av. Diagonal, 545, Pl.6 Edifici L'Illa
08029 Barcelona
+34 93 493 09 00

Italia

Centro Direzionale Milanofiori
Stada 3, Palazzo B1 20090 Assago (MI)
+39 0257775.1

Portugal

Lagoas Park - Edificio 1,3°
2740-264 Porto Salvo
+35 1 2100 40 800

Corporate headquarters

America

3170 Fairview Park Drive Falls Church, VA.
22042 United States
+1 703 876 1000

Europe, Middle East, Africa

Royal Pavilion
Wellesley Road Aldershot
Hampshire GU1 1PZ
United Kingdom +44 1252 534000

Australia/New Zealand

460 Pacific Highway
St. Leonards NSW 2065 Australia
+61 2 9901 1111

Asia

139 Cecil Street
#08-00 Cecil House Singapore 069539
Republic of Singapore +65 221 9095

A propos de CSC

CSC a pour mission d'être un des leaders mondiaux dans la mise en œuvre de solutions et de services pour les entreprises fondées sur des technologies de pointe.

Grâce à sa large gamme de compétences, CSC fournit à ses clients des solutions sur mesure pour gérer la complexité de leurs projets afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier, collaborer avec leurs partenaires et clients, et améliorer leurs performances opérationnelles.

CSC met un point d'honneur à comprendre les problématiques de ses clients et mobilise ses experts, forts d'une longue expérience de leurs métiers et de leurs secteurs d'activité, pour collaborer avec leurs équipes. Totalement indépendant à l'égard de tout fournisseur, CSC livre ainsi des solutions qui répondent au mieux aux besoins spécifiques de chaque client.

Depuis plus de 45 ans, des clients, tant privés que publics, confient à CSC l'externalisation de leurs processus de gestion et de leur informatique, ainsi que l'intégration de leurs systèmes. Partout dans le monde, ils témoignent également de leur confiance en sollicitant les collaborateurs de CSC pour des missions de conseil.

La société est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole "CSC".

For further information concerning this publication or CSC's solution,
contact the communication and marketing department : +33 1 55 70 70 70