

Utiliser l'informatique en nuage pour stimuler les revenus des compagnies d'assurance

Alliance Fujitsu-salesforce.com



Pourquoi Fujitsu?

Fujitsu est une grande société qui a réussi à l'échelle mondiale... sans en avoir l'attitude. Nous dresserons un portrait global de votre situation, et vos besoins seront au centre de nos préoccupations.

- Entreprise qui exerce ses activités depuis 75 ans, et depuis plus de 30 ans en Amérique du Nord.
- Troisième plus grand fournisseur de services TI du monde, dont le chiffre d'affaires atteint environ 50 milliards de dollars
- Clientèle qui comprend plus de la moitié du Fortune 500.
- Plus de sept ans d'expérience en tant que Premier Consulting Partner de salesforce.com, ayant mis en œuvre un plus grand nombre de licences que tous les autres partenaires de salesforce.com
- Un des cinq Global System Integrators (GSI) de salesforce.com.
- Démarche continue de certification salesforce.com des administrateurs, des conseillers, des développeurs et des développeurs avancés.
- Chef de file établi des services de conseil et d'intégration de systèmes pour le logiciel-service (SaaS) qui se distinguent par la valeur pour l'entreprise et le délai de mise en marché.
- Valeur ajoutée distinctive dans les domaines de la gestion des processus d'affaires (BPM), de l'intelligence d'affaires (BI), de la planification des ressources d'entreprise (ERP), de la gestion de la relation client (CRM) et des services en clientèle.
- Solide expérience dans le secteur des assurances, acquise dans le cadre de 15 projets de mise en œuvre de Salesforce exécutés avec succès.
- Prestation de ses services à l'échelle mondiale et expertise en matière de logiciel-service aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, au Japon, en Australie, à Singapour, en Malaisie, en Corée du Sud et en Indonésie.

Fujitsu est une grande société qui a réussi à l'échelle mondiale... sans en avoir l'attitude. Nous dresserons un portrait global de votre situation, et vos besoins seront au centre de nos préoccupations.

Fujitsu reconnaît que les compagnies d'assurance font face à un éventail de défis, notamment :

- Obtenir une vue d'ensemble de leur entreprise, éliminant la fragmentation et le manque de coordination entre les unités d'affaires et les régions;
- Standardiser les processus d'affaires, encourager la production de rapports uniformes et maintenir la qualité des données;
- Accroître l'adhésion des utilisateurs et la collaboration à l'échelle de l'entreprise;
- Créer et mettre en œuvre rapidement de nouvelles caractéristiques visant à ajouter de la valeur;
- Accueillir de nouveaux centres de profit dont les processus d'affaires sont différents.



Vous pouvez vous identifier à cette situation?

Si vous estimez que l'informatique en nuage peut être la solution à vos problèmes, considérez un partenariat avec Fujitsu afin de tirer profit de notre solide expérience dans le secteur de l'assurance. Ensemble, nous pourrions maximiser la rentabilité de vos investissements dans [salesforce.com](https://www.salesforce.com).

Principales fonctions ciblées

Fujitsu vise à intégrer à Salesforce les principales fonctions suivantes des compagnies d'assurance :

Gestion des comptes et agences

- Planification des comptes et agences
- Gestion des rapports de visite
- Gestion du territoire
- Taux de prescription (Net Promoter Score)
- Permis et nomination des agents
- Profil de la concurrence

Gestion des opportunités et polices

- Gestion des soumissions
- Gestion du renouvellement des polices
- Prévision et gestion des contrats escomptés
- Ciblage et ventes croisées
- Gestion de campagnes
- Vente en équipe s'appuyant sur des soumissions englobant de multiples produits

Gestion des demandes de règlement et des litiges

- Traitement des demandes de règlement
- Gestion des litiges
- Gestion des fournisseurs impliqués dans les demandes de règlement
- Premier avis de sinistre

Technologies

- Intégration
- Outils de génération de rapports
- Enrichissement des données
- Gestion de campagnes

Valeur ajoutée offerte par Fujitsu

L'expérience de Fujitsu fait la différence chez chacun de ses clients. Fujitsu comprend les défis que vous devez surmonter et a établi des meilleures pratiques pour le secteur de l'assurance qui augmenteront vos revenus tout en réduisant vos coûts ainsi que les délais requis avant d'atteindre les succès escomptés.

- Ajouter l'intelligence d'affaires à Salesforce; vous obtiendrez alors des rapports pertinents, au moment approprié dans le format approprié, ce qui vous aidera à prendre des décisions d'affaires éclairées et à maximiser vos revenus;
- Ajouter la gestion des processus d'affaires à Salesforce; vous pourrez alors simplifier et visualiser l'ensemble de vos processus d'affaires;
- Intégrer les fonctionnalités de base de Salesforce à des flux de travaux préétablis et à des applications administratives, ce qui vous permettra d'améliorer les processus touchant les demandes de règlement, la souscription, le traitement des prêts et la gestion immobilière.

Pour fidéliser un client, il importe de connaître son point de vue, ses désirs et ses besoins. Fujitsu peut vous fournir l'information qui vous permettra de prendre le pouls des générateurs de revenus sur votre chaîne de valeur du client.


Vous n'obtiendrez pas seulement une solution à vos problèmes actuels : les solutions de Fujitsu destinées au secteur de l'assurance sont extensibles – fournissant ainsi les assises à vos futurs succès – et elles n'exigent aucuns travaux de développement supplémentaires. Qui sait? Un jour, vous voudrez peut-être lancer de nouveaux produits ou établir une nouvelle unité d'affaires?



Pour ajouter des fonctionnalités à l'informatique en nuage, Fujitsu fait preuve d'excellence

- Visualisation des processus et établissement de flux de travaux qui s'étendent à l'extérieur de Salesforce;
- Règles d'affaires complexes;
- Interfaces utilisateurs personnalisées;
- Fusion à des applications externes;
- Mise à contribution des applications des partenaires;
- Développement d'applications personnalisées (commissions, enregistrement du temps, formation).





Fujitsu fournit à un assureur une vue d'ensemble de ses activités grâce à l'informatique en nuage

Une importante compagnie d'assurance de biens et risques divers avait réparti ses équipes de vente et de marketing dans 10 différents établissements. Des systèmes disparates étaient utilisés pour accéder aux informations sur les comptes, les courtiers et les polices. Ainsi, cette entreprise n'avait qu'une vue fragmentée de ses affaires et de ses interactions avec la clientèle.

Fujitsu a alors créé une solution Salesforce globale et extensible permettant d'intégrer tous les systèmes de gestion de polices de l'entreprise et de gérer un volume élevé de données. L'entreprise peut maintenant réagir rapidement et confidentiellement à de nouveaux besoins, et accueillir de nouvelles fonctionnalités, de nouveaux produits et de nouvelles unités d'affaires sans avoir à exécuter des travaux de développement supplémentaires.

Dans le cadre de ce projet, Fujitsu a procédé à l'intégration de Salesforce et des systèmes de souscription, de comptabilité des polices, d'intelligence d'affaires et de marketing. Le client dispose maintenant d'une plateforme robuste et transparente de gestion de la relation client et de génération de rapports au sujet des contrats escomptés par son entreprise. Le client a également obtenu une vue d'ensemble de ses comptes et courtiers, alors que des processus transparents de gestion des campagnes et des opportunités encouragent la collaboration entre les unités d'affaires.

Partenariat avec salesforce.com

Fujitsu et salesforce.com visent à optimiser les TI des organisations qui veulent prendre de l'expansion partout dans le monde

Fujitsu vous offre le meilleur des deux mondes :

- un partenaire local et flexible dont les bureaux, situés dans tous les grands marchés de l'Amérique du Nord, vous fourniront les ressources clés que vous recherchez;
- un réseau mondial d'alliances et la capacité, en tant qu'entreprise, de fournir des services à l'échelle mondiale.

Par exemple, en combinant des technologies et des services qui tirent profit des forces des deux entreprises, Fujitsu et salesforce.com visent à optimiser les TI des organisations qui veulent prendre de l'expansion partout dans le monde ou explorer de nouvelles façons d'accélérer les processus de gestion tout en réduisant les coûts.

Pour plus de renseignements :

- Site Web : <http://solutions.us.fujitsu.com/www/content/alliances/global>
- Courriel : Solutions_salesforce@us.fujitsu.com



Aperçu de salesforce.com

salesforce.com est le chef de file des services d'informatique en nuage.

La plateforme Force.com aide à construire rapidement de puissantes applications permettant d'exploiter l'ensemble d'une entreprise au moyen de l'informatique en nuage.

Le portefeuille d'applications de gestion de la relation client Salesforce CRM, offert à www.salesforce.com/products, a radicalement transformé les modes de collaboration et de communication des entreprises avec leurs clients, tant pour les ventes, que le marketing et la prestation des services.

La plateforme Force.com (www.salesforce.com/platform) aide les clients, les partenaires et les développeurs à construire rapidement de puissantes applications permettant d'exploiter l'ensemble d'une entreprise au moyen de l'informatique en nuage. Basés sur l'architecture multilocataire en temps réel de salesforce.com, Salesforce CRM et Force.com constituent les deux voies les plus rapides conduisant aux succès escomptés de l'informatique en nuage.



Aperçu de Fujitsu Canada

Fujitsu Canada est la filiale canadienne de Fujitsu, laquelle occupe le 3^e rang à l'échelle mondiale parmi les fournisseurs en TI.

Fujitsu Canada offre des services TI complets, des services conseils en affaires, des plates-formes informatiques.

Elle propose aux organisations de tous secteurs d'activités des services TI complets : intégration, impartition – sur place ou à distance –, de même que des services destinés aux centres informatiques (applications, exploitation, infrastructure, service à la clientèle, cycle de vie des systèmes).

Elle offre également des services conseils en affaires, des solutions d'industries sur mesure ainsi que des plates-formes informatiques fiables et performantes, notamment des serveurs, des dispositifs de stockage, des logiciels, des systèmes de point de vente et des appareils mobiles.

Pour plus d'information: fujitsu.com/ca.



FUJITSU CANADA

1000, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1400
Montréal, Québec (Canada) H3A 3R2
Téléphone: 514 877-3301
Télécopieur : 514 877-3351

©2010, Fujitsu Conseil (Canada) Inc.

Tous droits réservés.
FPC58-2841-01 11/10
10.1099

Fujitsu et le logo Fujitsu constituent des marques de commerce ou des marques déposées de Fujitsu Limited aux États-Unis et dans d'autres pays. salesforce.com, Force.com et le logo « no software » constituent des marques de commerce ou des marques déposées de salesforce.com, inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Sharepoint sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques de commerce mentionnées aux présentes appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Les données descriptives des produits énoncent les objectifs de conception de Fujitsu principalement à des fins comparatives; les résultats atteints dans les faits varieront en fonction de multiples facteurs. Les caractéristiques techniques peuvent être modifiées sans préavis.