



Fonctionnalités

- Calcul automatique des commissions
- Gestion des certifications et de l'éligibilité des intermédiaires d'assurance
- Analyse des ventes et rapports de performance
- Modélisation et simulation des plans de commissionnement
- Dépendance limitée envers les systèmes déjà en place
- Workflows pour la gestion et la résolution des litiges
- Journal d'audit détaillé

Bénéfices Métier

- Hausse du taux de rétention des intermédiaires d'assurance
 - Développement significatif des ventes sur les produits les plus rentables
 - Réduction et fiabilisation du cycle de calcul
 - Auditabilité des calculs et conformité réglementaire
-

IBM Cognos Incentive Compensation Management : Gestion du commissionnement des assureurs

Planification du commissionnement et gestion des réseaux de distribution pour les compagnies d'assurance

Dans les compagnies d'assurance, la gestion des commissions est un processus extrêmement complexe et vital pour le bon fonctionnement de l'écosystème de distribution. L'optimisation des plans de commissions, des contrats et la surveillance des indicateurs de performance permettent de garantir un alignement des règles de commissionnement avec la stratégie globale de l'entreprise, et de s'assurer que celles-ci induisent bien les comportements souhaités chez les distributeurs. La solution IBM® Cognos ICM® permet d'automatiser, d'analyser et d'améliorer la précision dans la gestion du commissionnement au sein des compagnies d'assurance.

La flexibilité nécessaire pour s'adapter à vos spécificités

Les compagnies d'assurance recherchent la flexibilité qui leur permettra d'élaborer et de mettre en oeuvre des plans de commissions étendus alignant leurs besoins sur ceux de leurs canaux de distribution. Cognos ICM comprend un moteur de calcul parmi les plus flexibles actuellement disponibles.

Cognos ICM permet :

- La mise en œuvre de contrats et de plans de commissions s'appuyant sur les hiérarchies de votre modèle de distribution
- L'application de règles de commissionnement différenciées selon les populations : agents, courtiers et autres partenaires
- L'ajustement des objectifs, produits, responsabilités, mesures et organisation des canaux de vente directs ou indirects
- Un calcul des commissions au niveau contrat, un reporting et des paiements au niveau agent ou courtier
- La gestion des avances et des garanties tout au long de la vie des contrats
- Des calculs s'appuyant sur la date d'entrée du participant, le statut du client et d'autres facteurs clés
- L'identification des données de référence pour valider l'éligibilité des éléments de commissionnement
- La gestion des ajustements
- Le stockage des résultats détaillés dans des tables historiques



Améliorer la rétention et la productivité des intermédiaires d'assurance

Une communication claire et transparente des priorités et des résultats permettent aux revendeurs de se concentrer sur les tâches commerciales au lieu de passer du temps sur des pratiques improductives, notamment le recomptage de leurs commissions

Les intermédiaires d'assurance privilégient les compagnies d'assurance leur facilitant le travail.

Cognos ICM permet :

- La possibilité pour les commerciaux et leurs responsables de participer aux processus d'approbation des nouveaux plans et à la validation des paiements pour les plans en vigueur,
- Des relevés de commissions détaillées aux intermédiaires d'assurance,
- Des rapports à la demande pour l'ensemble des utilisateurs, en version papier ou électronique.

Adapter et améliorer

Cognos ICM apporte des fonctions de modélisation permettant au management d'améliorer les stratégies et de limiter les risques en simulant les effets d'une modification des taux de commission ou de l'application de nouvelles règles avant leur déploiement.

Les gestionnaires peuvent prévoir plus précisément les volumes de commissions à payer et contrôler les coûts en modélisant les plans sur la base des données historiques.

Gestion du référentiel de revendeurs

Disposant d'une vue détaillée et cohérente des revendeurs internes et externes, les équipes de vente peuvent se passer des feuilles de calcul et applications spécifiques pour gérer chaque canal de distribution. Cognos ICM collecte et stocke les informations relatives aux revendeurs auprès de diverses sources, constituant ainsi un référentiel unique et fiable de votre réseau de distribution.

La solution permet également le suivi des certifications, licences et dates d'effet pour chaque revendeur, permettant de confirmer son éligibilité au plan. Les administrateurs du système de commissionnement n'ont pas besoin de valider manuellement l'éligibilité de chaque revendeur, ni de gérer les exceptions à l'aide de feuilles de calcul, sources d'erreurs potentielles. Cognos ICM alerte automatiquement les parties concernées avant l'expiration des certifications afin de s'assurer que les ventes seront correctement créditées.

Intégration et modularité

Le traitement des commissions et des primes dans les compagnies d'assurance fait appel à des volumes de transaction extrêmement élevés et nécessite l'intégration à de nombreux systèmes différents, internes et externes.

Cognos ICM permet :

- L'exportation directe des résultats et relevés de commissions vers les systèmes en aval, notamment les systèmes de paie, les applications de gestion de la relation client, les systèmes de business intelligence et les portails d'entreprise,
- L'automatisation de l'importation des données pour réduire les tâches manuelles et éliminer les erreurs de saisie,
- Le support de dizaines de milliers de revendeurs,
- Une administration centralisée ou décentralisée, afin de faciliter la gestion des réclamations et des litiges.

Support des exigences de conformité

Les compagnies d'assurance travaillent dans un environnement très réglementé et doivent respecter un grand nombre de normes d'audit et de conformité.

Cognos ICM trace l'activité des utilisateurs, notamment les modifications dans les calculs, dans les tables et les hiérarchies, le verrouillage des périodes, les ajustements et l'accès aux documents du plan.

A propos de Business Analytics

Les logiciels IBM Business Analytics aident les entreprises à mesurer, comprendre et anticiper leur performance financière et opérationnelle en transformant les données en décisions et les décisions en action. IBM propose à cet effet une gamme complète et unifiée d'applications d'aide à la décision, d'analyse prédictive avancée, de pilotage de la stratégie et des performances financières, de gouvernance, de gestion du risque et de la conformité.

Avec les logiciels IBM, les entreprises peuvent détecter les tendances, les schémas récurrents et les anomalies, comparer des scénarios de simulation, prédire les menaces et opportunités potentielles, identifier et gérer les risques principaux, et planifier, budgéter et prévoir les ressources.

En savoir plus

Pour plus d'informations ou pour contacter un interlocuteur IBM : ibm.com/cognos/fr.

Nous contacter

Pour demander à être appelé ou pour poser une question, accédez au site ibm.com/cognos/fr. Un interlocuteur IBM Cognos répondra à votre demande dans les deux jours ouvrables.



© Copyright IBM Corporation 2013

Compagnie IBM
France 17 avenue
de l'Europe 92275
Bois-Colombes Cedex

Produit aux Etats-Unis Février 2013

IBM, le logo IBM et ibm.com, et Varicent sont des marques d'International Business Machines Corporation déposées dans de nombreuses juridictions à travers le monde. D'autres noms de produits et services peuvent être des marques commerciales d'IBM ou d'autres sociétés. Une liste actualisée des autres marques IBM est disponible sur le Web à la section « Copyright and trademark information » sur ibm.com/legal/copytrade.shtml

Les informations contenues dans ce document (y compris les références de devises OU de prix excluant les taxes applicables) sont correctes à la date de leur publication initiale et peuvent être modifiées par IBM à tout moment. Toutes les offres ne sont pas disponibles dans tous les pays.

LES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT SONT FOURNIES « EN L'ETAT », SANS AUCUNE GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, Y COMPRIS TOUTE GARANTIE DE VALEUR MARCHANDE OU D'ADEQUATION A UN USAGE SPECIFIQUE ET TOUTE GARANTIE OU CONDITION D'ABSENCE DE CONTREFAÇON. Les produits IBM sont garantis conformément aux conditions de leur contrat de vente.



Recyclable