

Compte-rendu

Signature digitale par PortiSign on Mobile: désormais via tous les logiciels de gestion

L'app MyBroker de Portima permet aux courtiers de proposer à leurs clients de signer des contrats d'assurance via leur tablettes ou smartphones, et ce en toute rapidité, facilité et sécurité. Et désormais, peu importe le logiciel de gestion que les courtiers utilisent.

“Voici donc bouclée, la boucle du bureau sans papier pour les courtiers,” se réjouissent Patrick Cauwert, CEO de Fepabel, la Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique, et Annie Courbet, Managing & Marketing Director de Brocom. Dans sa démo, Claude Rapoport, administrateur délégué de Portima, a confirmé le message qu'il avait fait passer lors de la conférence de presse tenue à l'occasion du lancement de PortiSign on Mobile à la fin de l'année dernière, à savoir que cet outil pour les courtiers permettant la signature digitale de documents combinait efficacité, sécurité et facilité d'utilisation.

“Diverses études indiquent que le courtage est et demeure le principal canal de distribution de l'assurance du pays,” a encore rappelé Patrick Cauwert. “Les raisons sont multiples, parmi lesquelles on évoquera d'abord la complexité des produits d'assurance, le besoin de contact personnel et l'aspiration à bénéficier d'un conseil indépendant dispensé par une personne de confiance. Il n'en demeure pas moins que les besoins du consommateur sont en train d'évoluer, vu le monde hautement développé technologiquement où nous vivons. Le client part à la recherche d'informations sur Internet avant d'aller voir son courtier et



De g. à dr.: Claude Rapoport, administrateur délégué de Portima, Annie Courbet, Managing & Marketing Director de Brocom, et Patrick Cauwert, porte-parole pour les courtiers francophones

Brocom:
“Nous allons promouvoir auprès du consommateur la facilité de la signature électronique des documents d'assurance.”

il entend également voir se développer les services numériques pour sa facilité.”

COURTIER D'ASSURANCE 4.0

“Le courtier s'est déjà adapté de diverses manières à ce monde en perpétuel changement,” poursuit Patrick Cauwert. “En tant que fédération, nous apportons notre contribution à cette évolution en

participant à l'élaboration du concept de Courtier d'assurance 4.0. Nous entendons ainsi parvenir à ce que le courtier d'assurance soit 'digital first' en gardant le contact de proximité et le conseil personnalisé. Avec Portisign on Mobile, une première belge et même européenne, le courtier dispose d'un instrument de plus au service de son client et de l'optimisation de sa productivité. En outre, suite à



Frédéric Van Dieren, président de Brocom

une modification législative récente, il a désormais l'autorisation d'archiver électroniquement ses documents. Ce qui ne manquera pas de relever encore le taux d'utilisation de PortiSign."

SOUTIEN PROMOTIONNEL DE BROCOM

Comme le confirme le président de Brocom, Frédéric Van Dieren, "la plateforme marketing où coopèrent les fédérations professionnelles Fepabel et FVF ainsi que les compagnies qui distribuent leurs produits via le courtage et le soutiennent activement, s'est donné pour mission à partir de 2018 d'installer solidement sur le marché le concept de Courtier d'assurance 4.0. Avec un succès croissant, comme en témoigne l'encadré.

"Il va de soi que nous allons également promouvoir auprès du consommateur la possibilité de signer digitalement les documents d'assurance," a insisté Annie Courbet.

FIABLE À 100%

"La signature par smartphone ou tablette est d'une facilité déconcertante," a souligné Claude Rapoport au début de sa démonstration. "Comme dans les transactions bancaires, il suffit que le

client introduise un code PIN. La technologie sous-jacente permet à PortiSign on Mobile de satisfaire aux garanties de sécurité qu'imposent les réglementations belge et européenne. La signature électronique repose notamment sur des certificats bénéficiant d'une qualification eIDAS, dont les conditions figurent dans le règlement européen du même nom."

"Parmi les rares entreprises belges qui ont obtenu le label de prestataire de services de confiance qualifié, nous sommes

les seuls à offrir cette solution simple pour smartphone ou tablette," résume l'administrateur délégué de Portima. "La technologie est parfaitement au point. La seule condition à laquelle le courtier ait à satisfaire est de lire la carte d'identité électronique du client et de l'enregistrer dans PortiSign on Mobile. Ensuite, il n'a plus qu'à télécharger les documents à signer en format pdf. Le client reçoit automatiquement via l'app MyBroker un message l'informant de l'opération."

Lorsque le courtier n'a pas encore lu et enregistré la carte d'identité électronique du client, PortiSign on Mobile produit automatiquement un certificat avancé de signature électronique. Le courtier doit encore le valider: il doit confirmer que la personne qui signe et dont il voit la photo avec le certificat de signature est effectivement son client.

PROCÉDURE DE LOGIN UNIQUE

Pour garantir une sécurité sans faille, le client qui veut apposer pour la première fois sa signature électronique suivra une unique et brève procédure. Claude Rapoport: "Il commence par recevoir, par SMS, un code qu'il doit introduire. PortiSign on Mobile a ainsi la confirmation qu'il s'agit bien du smartphone ou de la tablette du client. Ensuite, avec son ap-

LE COURTIER D'ASSURANCE 4.0 EN CHIFFRES (À LA MI-2018)

- 2,4 millions de documents téléchargés par mois. En 2018, déjà 15 millions, soit un total de 225 millions
- 8 millions de transactions par jour
- chaque jour, 280.000 messages structurés entre courtiers et compagnies d'assurances
- 8.282 utilisateurs de bureaux sans papier qui téléchargent quotidiennement 123.000 documents
- 110.000 consommateurs ayant accès à MyBroker
- 61.000 signatures avec eID
- 22.000 signatures via PortiSign on Mobile
- 12 millions de contrats sur le marché belge
- 3,5 millions de clients sur l'ensemble de la Belgique



pareil, il prend une photo du recto et du verso de sa carte eID, comme garantie supplémentaire qu'il est bien la personne à qui sont destinées les pièces à signer. Enfin, il choisit lui-même un code PIN qui lui servira dès lors – sans autre formalité et à tout moment – à signer tout document d'assurance que son courtier lui adressera et dont il sera averti sur son smartphone ou sa tablette par un message via MyBroker. Une fois le document signé à l'aide du code PIN introduit par le client, il est envoyé automatiquement au logiciel de gestion du courtier et archivé dans le dossier personnel du client. Ce dernier peut d'ailleurs utiliser l'app pour consulter les documents signés et envoyer des messages à son courtier."

EFFICIENCE ACCRUE

"PortiSign on Mobile est un maître-atout pour les courtiers qui sont résolus à tourner la page du papier," conclut

Claude Rapoport. "Le travail avec papier fait perdre un nombre considérable d'heures: un sondage effectué lors de nos événements MOVIE4YOU a fait apparaître que, chez 80% des courtiers, il monopolise entre 40 et 60% de leur temps. La signature électronique via

“PortiSign on Mobile vient en aide aux courtiers qui sont résolus à tourner la page du papier.”

notre outil fait du bureau de courtage sans papier une réalité, avec les gains importants de productivité qui vont de pair. Le traitement des documents est plus fluide et plus rapide. Il ne faut plus imprimer les documents ni les envoyer par la poste. Et c'est un jeu d'enfant de les retrouver par la suite."

Laissons le mot de la fin à Patrick Cauwert: "Comme je l'ai dit plus haut, la boucle est bouclée. On n'a plus besoin

du papier. Avec PortiSign on Mobile, les courtiers offrent une réponse adéquate à la demande croissante exprimée des consommateurs de solutions digitales et faciles, et ils sont en mesure de s'investir plus largement dans leur relation de confiance avec leurs clients et dans leur

accompagnement personnalisé. Ils ne doivent plus investir dans de l'espace ou du mobilier d'archivage. La disparition du papier offre d'ailleurs encore bien d'autres avantages: le client apporte sa contribution à l'amélioration de l'environnement mais reste gagnant en termes de temps et de facilité, ce qui est toujours bon à prendre."

Jan De Raeymaecker

Simulateur successoral

Optimisez le patrimoine de votre client

Vous désirez conseiller vos clients en matière de planification patrimoniale pro-active ? Le Simulateur successoral de Paul Dons vous permet de dresser l'inventaire de tous les scénarios possibles et de trouver la meilleure solution pour votre client.

Commander ? Surfez sur

wkbe.be/DONSALT-IC_fr

