



Paris, le 20 mars 2013

Le stylo numérique, un outil innovant au service des clients d'Allianz France

Allianz France innove et franchit une nouvelle étape dans sa méthode de vente « S'Energy » en équipant ses réseaux commerciaux de stylos numériques.

Chaque commercial est équipé d'un stylo numérique qu'il utilise exactement comme un stylo traditionnel sur le dossier client papier. Le stylo numérique est doté d'une caméra et d'un espace mémoire. Pendant l'entretien avec le client, la prise de notes se fait sur du papier « intelligent », tramé, permettant à la caméra de se repérer sur le document et d'enregistrer de façon sécurisée les données client. Ces données sont automatiquement numérisées et mémorisées dans le stylo, puis, transférées vers un serveur. Elles sont ensuite stockées et partagées dans un espace unique.

Le client conserve une relation de proximité avec son commercial : le rendez-vous se fait en face à face, de manière fluide et naturelle.

Grâce à la traçabilité des phases de découverte des besoins du client, le commercial est en capacité d'exercer pleinement son devoir de conseil, dans le respect des règles de conformité. La digitalisation du dossier client garantit la pérennité de la relation commerciale. Elle assure au client l'historisation et la conservation de ses données, même en cas de changement d'interlocuteur.

Le stylo numérique permet un pilotage au plus près des activités ce qui entraîne une amélioration de l'efficacité commerciale, et optimise la qualité des solutions proposées au client.

Depuis décembre 2012, les réseaux salariés Allianz Finance Conseil, Allianz Protection Sociale et les Points services sont tous équipés de stylo numérique. Le déploiement dans le réseau d'agents généraux pour les agences volontaires a commencé en février 2013.

S'Energy : la méthode de vente des réseaux de distribution d'Allianz France

Lancée en 2011, la méthode de vente d'Allianz France, S'Energy s'appuie sur un processus de vente axé sur la découverte du client, de ses projets et de l'identification de ses besoins, ce qui garantit la conformité de l'acte de vente. Elle harmonise les approches commerciales de chaque réseau et séquence selon un schéma précis les étapes de la vente.

Contacts Presse

Sophie Cadorel
Anick Rosas

01 44 86 38 09
01 44 86 64 72

sophie.cadorel@allianz.fr
anick.rosas@allianz.fr

A propos d'Allianz

Numéro 1 mondial en assurance de biens et de responsabilités, numéro 2 mondial en assurance de personnes, Allianz propose une offre complète qui couvre tous les besoins en assurance, assistance et services financiers des particuliers, professionnels, entreprises et collectivités. Avec 142 000 salariés dans le monde, Allianz est présent dans 70 pays, au service de 78 millions de clients.

Assureur généraliste, spécialiste du patrimoine, et de la protection sociale, Allianz France s'appuie sur la richesse de son expertise et le dynamisme de ses 11000 collaborateurs en France. Près de 6000 intermédiaires commerciaux, Agents Généraux, Conseillers, Courtiers et Partenaires sont présents pour apporter un conseil de qualité aux 5 millions de clients qui font confiance à Allianz France.

Allianz France est partenaire et assureur officiel du Comité National Olympique et Sportif Français (CNOSF) et accompagnera l'équipe de France Olympique pour les 2 prochaines olympiades. Allianz SE est partenaire du Comité International Paralympique depuis 2006.

Suivez l'actualité d'Allianz France sur twitter <https://twitter.com/#!/allianzfrance> et sur www.allianz.fr