

# TEMOIGNAGE ANONYME

## Mise en conformité avec la loi Eckert : pari réussi grâce à Jira Core

### Solutions utilisées

- ◆ Jira Core

## Un contexte critique

En vigueur depuis le 1er janvier 2016, la loi Eckert prévoit que banques et compagnies d'assurance doivent s'assurer elles-mêmes de la mise à disposition des sommes dues aux ayants-droits des contrats d'assurance-vie et aux titulaires de comptes bancaires inactifs.

Cette mesure génère donc pour les banques et compagnies d'assurance le besoin de mettre en place et d'outiller un processus dédié : comparaison entre le fichier client et le fichier des décès recensés en France, recherche d'héritiers le cas échéant, ou recherche des coordonnées des souscripteurs qui ont déménagé.

La compagnie d'assurance française, d'envergure mondiale, que nous avons accompagnée a choisi Jira pour répondre à ses besoins de mise en conformité dans le cadre de la loi Eckert.



La multiplicité des intervenants a en outre rendu nécessaire la mise en place d'un outil de gestion de tâches.

**Bertrand Manscourt** | Enterprise Account Manager, Valiantys



## Les critères de choix de Jira : facilité de déploiement et d'implémentation

Cette compagnie d'assurance ayant choisi d'externaliser la recherche des personnes physiques (les bénéficiaires des contrats) en faisant appel à des enquêteurs et des généalogistes, elle avait besoin d'un outil simple à utiliser pour que ses collaborateurs et leurs interlocuteurs externes puissent dialoguer et échanger leurs données.

**«La multiplicité des intervenants a en outre rendu nécessaire la mise en place d'un outil de gestion de tâches.»** précise Bertrand Manscourt, Entreprise Account Manager chez Valiantys.

L'entreprise avait commencé à travailler sur le sujet dès l'annonce de la promulgation de la loi en 2014, mais la solution bâtie en interne n'était pas assez fiable. Jira a donc été choisi pour remplacer le dispositif existant.

Jira s'est distingué grâce à plusieurs points forts :

- la possibilité de tester le dispositif pendant trois mois (grâce aux systèmes de licences proposé par Atlassian )
- le coût avantageux de la solution
- sa facilité de déploiement et d'implémentation

## Des délais très courts pour la mise en place de Jira par Valiantys

Après avoir choisi Jira, l'entreprise a recherché un prestataire pour sa mise en œuvre.

Valiantys a proposé une solution bâtie sur **Jira Core**, **Jira Service Desk**, **nFeed**, **Exocet** et sur des plugins développés par ses équipes. Les consultants de Valiantys ont géré le déploiement complet de la solution, son design et sa conception.

L'ensemble des informations (changements d'adresse...) est chargé dans l'outil, par les différents intervenants selon un processus adapté à chacun, afin de créer des fiches clients pertinentes et d'organiser la traçabilité des contrats de manière sécurisée. La solution peut, si besoin, être interfacée avec d'autres outils du SI tels que le CRM, les formulaires Web, etc. **En moins de 6 mois, la solution était parfaitement opérationnelle !**



“

La mise en conformité s'est effectuée dans les délais, ce qui a permis à cette société, contrairement à certaines entreprises du même secteur, de ne pas avoir d'amende.

## Un outil adopté par l'ensemble des intervenants

Aujourd'hui, tous les intervenants soit environ **3 000** personnes réparties sur trois instances différentes sont connectés. Ils se servent de l'outil pour mettre à jour les informations les concernant et apprécient notamment de pouvoir répartir tous les contrats dans un même environnement . **Cela représente plus de 300 types de contrats pour un total de plus de 1 500 000 tickets répartis sur les trois instances Jira Core.**

Ils ont également la possibilité d'affecter un contrat à un agent puis à un généalogiste via un workflow dédié. Les fonctions «visualisation de l'état des stocks de contrats» et «reporting par export des données» sont également saluées pour leur ergonomie et prise en main aisée.

**«Gestion du cycle de vie des contrats, pilotage opérationnel et reporting sont donc entièrement pris en charge par notre solution.»** explique Jérôme Anstrousse, Directeur Général Valiantys France.

## Un futur prometteur

Le choix d'une solution tactique comme Jira s'est fait dans un contexte particulier de mise en conformité avec des échéances très courtes, pour un processus métier spécifique. Après avoir vu un tel succès opérationnel, l'extension de l'usage de l'outil à d'autres processus métiers est déjà à l'étude.

