

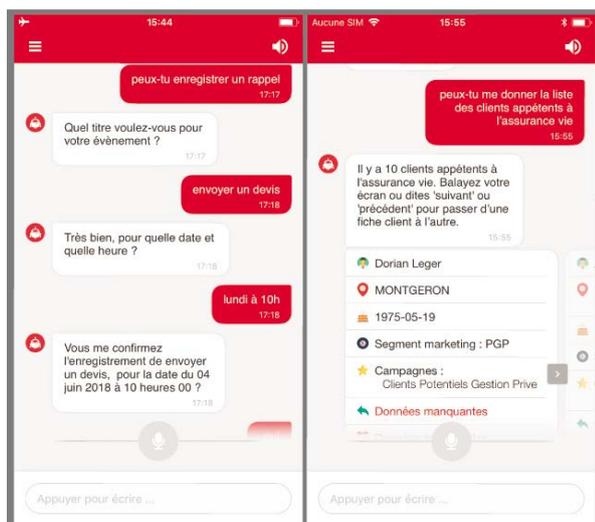
Paris, le 7 juin 2018

Innovation Swiss Life

AIDA : le tout nouvel assistant vocal basé sur l'intelligence artificielle au service de la relation client et de l'efficacité commerciale des réseaux de vente.

Swiss Life, assureur de référence en assurance et gestion de patrimoine, lance, en partenariat avec Quantmetry, cabinet expert en data science et en technologies cognitives :

AIDA, un assistant vocal B to B basé sur l'intelligence artificielle.



Destinée à ses agents généraux et conseillers commerciaux, cette application mobile permet non seulement d'améliorer leur efficacité commerciale en tirant pleinement parti de la connaissance de leurs clients, mais aussi d'enrichir la qualité du conseil qu'ils leur prodiguent.

À l'instar de ce qui est constaté sur le marché, les réseaux Swiss Life n'exploitent pas pleinement les outils marketing et data science mis à leur disposition via les outils traditionnels. En effet, ces derniers ne répondent pas à tous les usages de leur métier dans la pratique courante.

Co-construit avec les futurs utilisateurs selon l'approche de design thinking, AIDA permet d'améliorer l'efficacité commerciale des forces de vente en mettant l'intelligence artificielle au service de l'intelligence humaine grâce à une interface pensée en complémentarité et en activation avec les autres outils existants.

Les grands principes d'AIDA

AIDA est une application mobile pensée pour les forces de vente en forte mobilité, et s'inscrit comme un service complémentaire aux outils existants, notamment le CRM auquel il est connecté.

Concrètement, AIDA est un assistant vocal, un voicebot, qui écoute, comprend et répond en langage naturel et qui permet aux réseaux commerciaux d'avoir accès à de nombreuses informations sur leurs clients et d'effectuer une multitude d'actions variées, via leur téléphone.

Naturellement utilisé en amont et en aval d'un rendez-vous client, ce service permet notamment d'affiner la préparation et le suivi d'un rendez-vous, d'optimiser sa tournée commerciale et de prioriser ses actions.

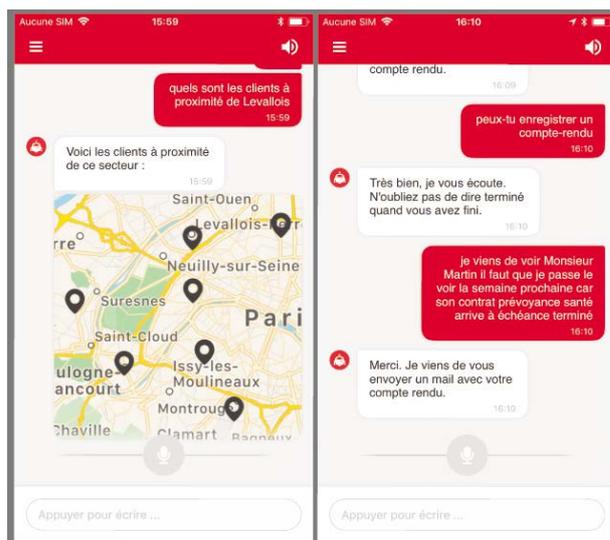
AIDA facilite ainsi l'accès aux informations clients, la prise de contact avec ces derniers, mais permet aussi la planification de nouveaux rendez-vous, le recueil des informations réglementaires, la prise de notes, la visualisation sur une carte des adresses de clients à proximité, le niveau d'équipement du client et ses événements de vie, le Next Best Product, les campagnes en cours...

En termes de planification et de recueil d'informations, AIDA devient le véritable assistant personnel du commercial, accessible 24/7, via un simple smartphone dernière génération.

Tanguy Polet, directeur de la division clients et transformation digitale, déclare : « *Aida s'inscrit pleinement dans la vision phygitale de la relation client que nous développons chez Swiss Life, en mettant toute la puissance de l'intelligence artificielle au service de nos réseaux commerciaux, dans une logique de conseil augmenté.* »

« *Nous sommes convaincus de la valeur ajoutée de ce nouveau service qui, en utilisant la data science, met à disposition des forces commerciales, de manière naturelle, toutes les informations marketing et les données clients nécessaires à l'optimisation de leur performance* », ajoute Eddie Abecassis, directeur marketing stratégique, data science et innovation.

Les premières fonctionnalités développées sont celles qui ont été priorisées par les futurs utilisateurs d'AIDA dans une démarche de co-construction. Ce service a pour but d'évoluer continuellement en fonction des besoins des utilisateurs et leurs retours d'expérience à l'utilisation de l'outil.



À propos de Swiss Life

Acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, Swiss Life se caractérise par un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Nous offrons une approche globale en assurance vie, banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance, dommages à nos clients particuliers et entrepreneurs, à titre privé et professionnel. Nous les accompagnons tout au long de leur vie, construisant une relation durable grâce à un conseil personnalisé. À l'écoute de leurs choix personnels, nous adaptons nos solutions aux évolutions de leurs besoins et d'une vie plus longue.

www.swisslife.fr

Contacts presse :

Swiss Life

• Véronique Eriaud
01 46 17 27 27 - veronique.eriaud@swisslife.fr
• Pascale Nesci
01 46 17 36 94 - pascale.nesci@swisslife.fr

Agence Oxygen

Vanessa Marlier
01 41 11 37 70 - vanessa@oxygen-rp.com