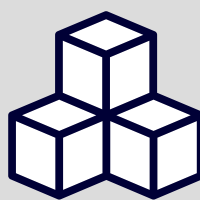
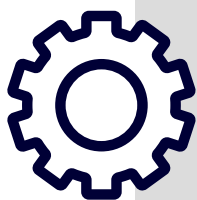




Accompagner les parcours de vie : un tournant pour la gestion et la relation client en assurance de personnes





**« Les frais de gestion,
c'est le prix du service.
Or le service, c'est ce
qui nous différencie. »**



Norbert BONTEMPS

Directeur des assurances de personnes



Groupama



« L'industrialisation des processus de gestion n'est pas encore à maturité, et le dernier kilomètre sera plus difficile à parcourir. »



Luce LAGRIFOUL

Associée Assurance et Protection sociale



**« Chez Swiss Life,
notre maître mot
c'est la maîtrise, et
cette maîtrise repose
sur les compétences
de nos équipes. »**



Vanessa DE NOOSE

Directrice de la Division Transformation





**« Avoir l'obsession
de la simplification
pour répondre
au double enjeu
Expérience client
et Maîtrise des coûts. »**



Maximilien FERRÉ

Associée Assurance & Banque





« De plus en plus experts, les métiers de la gestion et de la relation adhérent sont au service d'un mutualiste augmenté. »



Amandine LEVIEL

Responsable de l'Observatoire de l'Emploi et des Métiers en Mutualité





**« Ce n'est pas
parce qu'on automatise
qu'on enlève la relation
humaine, bien au
contraire ! »**



Bruno HUSS

Président de l'Association des Directeurs
des Organismes de Mutualité francophone



**Découvrez en détail
les tendances en gestion
et relation client sur**

a2consulting.fr

