



Un aperçu de la façon dont les courtiers travailleront dans le futur

En tant qu'innovateur, Pat Durepos se disait que d'intégrer les technologies de Keal aux appareils mobiles numériques d'Apple était une décision sensée. Maintenant, son équipe travaille à des intégrations semblables pour le système d'exploitation Android et il surveille tout ce que Research In Motion pourrait lancer dans l'arène avec l'arrivée de son BlackBerry dans le marché des écrans tactiles en pleine expansion.

Durepos a fait ses devoirs et il est évident qu'il prend régulièrement le pouls des courtiers. L'an passé, Apple a vendu 15 millions d'iPads et, selon les spécialistes en études de marché, Nielsen Company, au cours des derniers mois, un plus grand nombre de téléphones intelligents fonctionnant avec le système d'exploitation d'Android qu'avec celui d'Apple ont été vendus. Les courtiers avaient hâte d'utiliser n'importe quelle technologie qui allait simplifier leurs processus de travail, même s'il s'agissait simplement d'applications pour planifier les rendez-vous.

Les courtiers ont l'embarras du choix. Un coup d'œil au marché montre qu'il y a au moins dix concurrents dans le domaine de l'écran tactile. La plupart utiliseront le système d'exploitation Android, mais pas tous. Ce qui signifie que des fournisseurs comme Keal doivent aussi bien être intégrés avec le système d'exploitation d'Apple qu'avec celui de Windows 7. Keal a dévoilé sa première intégration à son groupe indépendant d'utilisateurs canadiens de Signature/sigXP en octobre dernier. Ses clients qui travaillent dans un environnement de fournisseurs de services applicatifs (ASP) peuvent maintenant accéder à toutes les applications hébergées sur l'iPad, l'iPhone et l'iPod touch. À l'aide d'appareils d'Apple comme l'iPad, ils peuvent accéder aux applications de Keal comme sigXP (système de gestion de courtage), comXP (système de gestion commerciale), et aux systèmes de gestion de documents de Keal, de financement des primes et de gestion de l'assurance vie.

Selon Pat Durepos, « Compte tenu du format de l'écran de l'iPad, de leur facilité d'utilisation et de manipulation des données, de la durée de vie de la batterie et de la connectivité 3G/4G, il n'y a pas de raison de se priver de travailler en temps réel et dans un environnement sans papier. » Avec l'avènement de la technologie des écrans tactiles et la connectivité 3G/4G, les intégrations comme celles qu'offre

Keal signifient que l'industrie est en train d'atteindre rapidement un point où les courtiers peuvent travailler en temps réel, de n'importe où et sans papier. À partir d'un restaurant avec un client? C'est possible. Sur un terrain de golf avec un client? Pourquoi pas? Votre BMS ou votre CMS est toujours accessible, et vous pouvez modifier les renseignements du client sur le champ.

Comme le présente Pat Durepos, avec l'intégration, nous avons tous un aperçu de la façon dont les courtiers travailleront dans le futur. Les courtiers sont-ils du même avis? Kevin McIntyre, président d'Underwriters Group, avoue son engouement pour la technologie iPad dès le début, bien qu'il en ait fait l'acquisition pour son usage personnel. Il ne pense pas que d'utiliser comXP sur l'écran tactile sera une transition facile pour les courtiers, bien qu'il louange Keal d'avoir pris les devants avec l'intégration.

« Lorsque j'ai eu mon iPad, déclare M. McIntyre, la partie travail était vraiment une fonction secondaire. Le fait que je pouvais envoyer un courriel de l'aéroport et que je n'avais pas à transporter un ordinateur portable de huit livres était pas mal emballant. » M. McIntyre ajoute qu'il n'a pas encore approfondi davantage l'utilisation de l'iPad.

Ses courtiers commerciaux ont-ils utilisé l'intégration avec l'appareil d'Apple pour les appels d'affaires?

« Si vous voulez dire être chez un client, ouvrir une session dans comXP et remplir une proposition en ligne, non. » M. McIntyre admet que cela pourrait se faire, « mais ce n'est pas comme si vous étiez sur Facebook. Si vous devez entrer des données, c'est différent. » Keal a démontré l'importance de l'intégration avec Lombard Canada. Les courtiers de l'assureur peuvent désormais accéder aux données du client au moyen de comXP sur divers appareils d'Apple. À l'aide du système commercial LINCQ de Lombard Canada, les courtiers

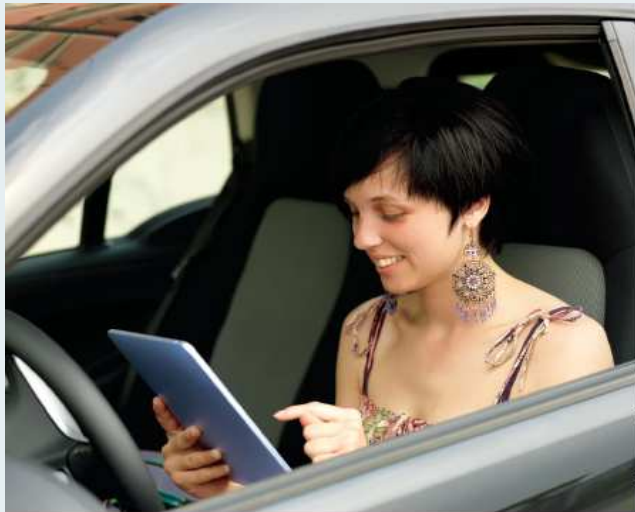


McIntyre

peuvent télécharger la police de renouvellement Business Choice de Lombard directement dans comXP de Keal. L'intégration comprend le téléchargement en PDF de la page de conditions particulières directement de LINCQ, ramené à comXP sous forme de pièce jointe accompagnant la police. L'intégration permet d'éliminer la saisie en double des données.

Pat Durepos ajoute que comXP est le seul système de gestion commerciale qui offre cette possibilité avec Lombard Canada.

Peter Silk, vice-président principal, Processus d'affaires, chez Lombard, affirme que « Notre travail continu avec Keal de fournir des données à partir de notre système LINCQ directement dans comXP, accompagnées de pages de conditions particulières complètes sur les clients de nos courtiers, a été un énorme premier pas, qui est maintenant amélioré grâce à la possibilité de voir la même information sur un appareil mobile. » IW



Durepos affirme qu'il n'y a pas de raison de se priver de travailler en temps réel et dans un environnement sans papier.



Durepos