



## Weborama et Axionable publient le premier guide du data marketing dans le secteur de la banque et assurance

Au cœur des mutations du secteur de la banque et assurance, la transformation numérique conduit les acteurs traditionnels à faire évoluer leur stratégie data

---

Communiqué de presse - Paris, le 30 octobre 2018

**Weborama** (FR0010337444 - ALWEB - PEA PME), leader de la Data Science au service de la connaissance client et **Axionable**, agence conseil qui a pour mission d'accélérer la création de valeur des grandes entreprises grâce au Big Data et à l'Intelligence Artificielle, présentent aujourd'hui les résultats d'une enquête menée auprès de 70 professionnels du secteur de la banque assurance dans un guide intitulé : « *Banque et Assurance : la data, clef de succès d'aujourd'hui et de demain* ».

Partant du constat, qu'après des dizaines d'années de stabilité, le secteur de la banque et de l'assurance doit aujourd'hui faire face à la transformation numérique par la data, Weborama et Axionable ont souhaité faire le point sur les enjeux et les bonnes pratiques à mettre en place dans ce secteur.

L'arrivée de nouveaux entrants 100% digitaux et fortement data-driven pousse les établissements traditionnels à optimiser leurs processus et leurs standards de la relation client pour conserver leur part de marché et soigner leur marque.

Paradoxalement, alors qu'ils disposent historiquement d'un grand nombre d'informations car leurs business modèles s'appuient fortement sur la connaissance de leurs clients (calcul du risque des profils, anticipation des besoins, KYC...), les organismes bancaires et les sociétés d'assurance semblent peu préparés à la révolution data dans leur approche marketing.

Les enjeux sont donc importants et les attentes toutes aussi fortes.

Les principaux résultats de l'enquête menée par Weborama et Axionable auprès des professionnels de la banque assurance montrent ainsi que :

- 56% estiment que l'accès en temps réel et la disponibilité des services est la principale attente des clients particuliers ;
- 82% affirment que les acteurs traditionnels sont en retard en termes de stratégie data par rapport aux nouveaux entrants digitaux ;
- 66% citent les banques et les assurances en ligne comme les premiers concurrents des grands groupes traditionnels.

Dans ce contexte, la mise en place d'une stratégie marketing pour faire de la data un levier de performance au service de l'expérience client reste un enjeu fort pour les professionnels de la banque assurance.

La transformation data est par ailleurs loin d'être une problématique uniquement technologique. Les différentes interviews ont en effet montré qu'elle est en premier lieu humaine et organisationnelle. Pour parvenir à atteindre l'objectif d'une meilleure connaissance client, les organismes bancaires et d'assurance doivent en effet réussir à fédérer les experts et combiner les compétences autour de projets transverses. La data place ainsi les entreprises dans une dynamique organisationnelle vertueuse.

*« Les secteurs de la Banque et de l'Assurance se transforment progressivement, sous l'impulsion des nouvelles réglementations, du fait de l'arrivée de nouveaux acteurs ou encore pour apporter des réponses aux nouveaux modes de consommation. La data et l'IA y jouent un rôle crucial dans le positionnement sur la chaîne de valeur des acteurs du secteur, ainsi que dans le maintien de la rentabilité financière à moyen terme. Pour apporter des réponses à la hauteur de ces enjeux, les banques et assurances doivent s'appuyer sur des partenaires reconnus à même de sécuriser l'atteinte rapide de ces objectifs. Weborama et Axionable, c'est l'alliance de technologies data reconnues avec nos expertises d'accompagnement éprouvées pour le secteur banque et assurance... il nous semblait donc légitime et important d'apporter notre éclairage quant aux transformations que nous observons sur ce marché à travers cette enquête »* commente Gwendal Bihan, CEO d'Axionable.

Frédéric Olivennes, Directeur Général de Weborama France, conclut : *« Dans le contexte actuel de disruption lié à ce secteur, ce guide tente de mettre en exergue les opportunités stratégiques et opérationnelles qu'offrent la data. Chez Weborama, nous sommes au cœur de ces enjeux. Nous accompagnons au quotidien une trentaine de marques de ce secteur à travers le monde telles que la Maif, AXA France, GMF, Maaf, MMA, ou encore Hiscox. Nous mettons ainsi à la disposition des directions marketing notre Data Management Platform, notre base de données tierces et nos expertises afin d'optimiser la connaissance client et le ROI de leur stratégie marketing avec succès ».*

**Télécharger le livre blanc :** <https://weborama.com/fr/guide-bancassurance/>

---

Weborama est un leader mondial de la Data Science qui accompagne les entreprises dans la transformation digitale de leur marketing grâce à ses outils et à son savoir-faire en connaissance scientifique du consommateur. Dans un monde du marketing globalisé où la relation entre les marques et leurs audiences est de plus en plus individualisée, Weborama apporte aux marketers nouvelle génération une solution data propriétaire personnalisée, efficace, peu intrusive et compétitive, le tout à l'échelle mondiale.

L'offre de Weborama est constituée de plusieurs technologies propriétaires - notamment une DMP (data management platform) - alimentées par une des bases de données comportementales les plus élaborées au monde (BigSea : 1,3 milliard de profils anonymisés, 220 critères de qualification). En forte expansion, cette base de données repose sur une Data Science exclusive alliant Traitement Automatique du Langage et Machine Learning.

Coté à Paris sur Euronext GrowthTM, Weborama développe son expertise dans une trentaine de pays - à l'aide d'une équipe de 250 personnes. Weborama est organisme de recherche agréé en France et membre du Club Excellence de BPI France dont elle a reçu le label « Entreprise Innovante » et est éligible PEA-PME.

[www.weborama.com](http://www.weborama.com)

**Contact :**

WEBORAMA - Alain Levy / Daniel Sfez - 01.53.19.21.40 - [alain@weborama.com](mailto:alain@weborama.com) / [daniel@weborama.com](mailto:daniel@weborama.com)

CALYPTUS - Sophie Levesque / Mathieu Calleux - 01.53.65.68.68 - [weborama@calyptus.net](mailto:weborama@calyptus.net)