



Data & Analytics

Notre expertise de valorisation de données au service de votre activité

2023

Banque - Finance - Assurance - Protection Sociale

- 1. Généralités**
2. Gouvernance & Qualité des données
3. Data Management
4. Data Visualisation
5. IA & Datascience
6. Références
7. Périclès Group

Dans l'univers compétitif de l'assurance et de la finance, l'accès aux informations pertinentes et leur gestion efficace font partie des éléments stratégiques des entreprises. Les acteurs souhaitent nourrir et maintenir en temps réel une vision à 360 degrés de leurs clients, calculer et suivre les KPI, détecter des signaux faibles et / ou pouvoir effectuer des corrélations entre données afin de pouvoir répondre à un besoin de fidélisation des clients, de personnalisation des interactions et d'optimisation des tarifs.

Une gestion des données efficace implique souvent :



Une gestion de la qualité et gouvernance des données adaptée aux enjeux



Une architecture des données permettant différents usages et des capacités d'évolution



Des outils permettant l'exploitation et la visualisation des données offrant un support à la prise de décision

Un investissement s'avère nécessaire afin de faire du traitement de la donnée une force. Dans un contexte où les données sont de plus en plus nombreuses et issues de différents horizons, la mise en œuvre d'une stratégie de Gouvernance et de Qualité des Données, tout en veillant à la sécurité et stockage de l'information, est primordiale.

Répondre aux enjeux métiers par la valorisation de vos données

Gouvernance & QDD

Mettre en place une organisation efficace, des procédures et une documentation dans l'entreprise afin de gérer et piloter correctement les données tout au long de leur cycle de vie.



IA & Data Science

Création d'algorithmes performants adaptés aux besoins du cas d'usage.



Data Management

Gestion de la donnée dans l'optique de la rendre exploitable aux utilisateurs finaux.



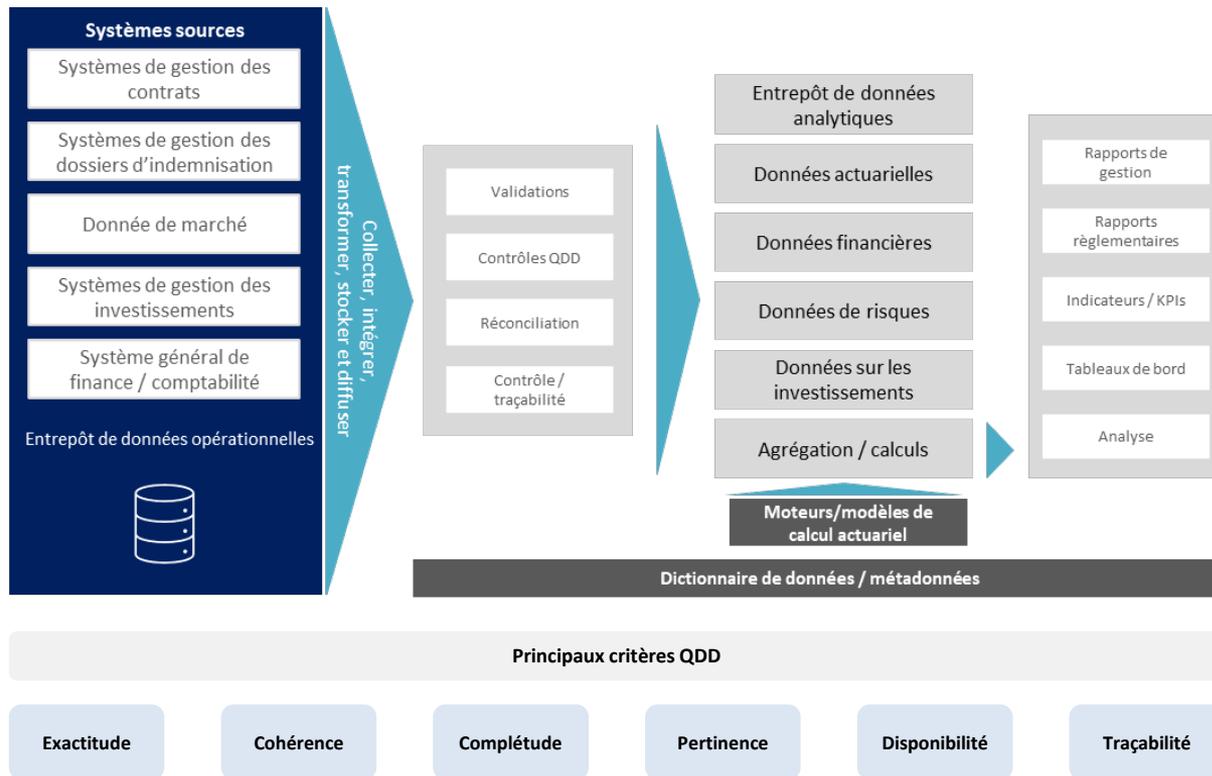
Data Visualisation

Permet de restituer simplement des résultats d'analyses complexes en vue d'une prise de décision.



1. Généralités
- 2. Gouvernance & Qualité des données**
3. Data Management
4. Data Visualisation
5. IA & Datascience
6. Références
7. Périclès Group

- Exactitude** : les données doivent être précises, complètes et exemptes d'erreurs. Il est essentiel de s'assurer que les informations fournies sont correctes et à jour, afin d'éviter toute confusion ou mauvaise interprétation.
- Cohérence** : les données doivent être cohérentes à travers différentes sources et systèmes. Cela signifie qu'elles doivent être compatibles et alignées, ce qui facilite la comparaison et l'analyse des informations.
- Complétude** : les données essentielles ou critiques ne doivent pas être vides.
- Pertinence** : les données doivent être pertinentes pour l'objectif spécifique auquel elles sont destinées.
- Disponibilité** : en fonction des usages, les données les plus à jours doivent être mises à disposition.
- Traçabilité** : il est important de pouvoir suivre et retracer l'origine des données, ainsi que les modifications apportées au fil du temps. Cela permet de garantir la transparence et la responsabilité dans la gestion des données, et facilite également la résolution des problèmes ou des erreurs éventuelles.



Les données doivent être collectées, stockées et utilisées conformément aux lois et réglementations en vigueur, telles que les règles de confidentialité et de protection des données. Il est essentiel de respecter les normes éthiques et légales pour assurer la confidentialité et la sécurité des informations des clients.

Politique et gouvernance de la qualité des données

L'organisation (processus, outils et dispositif) liée au contrôle et à l'évaluation des données doit être formalisée

Maîtrise des données

Les données doivent être documentées et sécurisées afin de pouvoir garantir leur audibilité

Capacité à valider et justifier la qualité des données et son amélioration

La qualité des données doit être mesurable et mesurée, il faut être en mesure de démontrer des actions d'amélioration continue

Exigences réglementaires



Préparation

Collecte & Analyse

Restitution

Identifier sources

Evaluer doc.

Analyser la qualité

Identifier les problèmes

Evaluer les impacts

Etablir reco.

Elaborer un plan d'actions



- Support de kickoff
- Liste des participants
- Calendrier des ateliers
- Questionnaires QDD

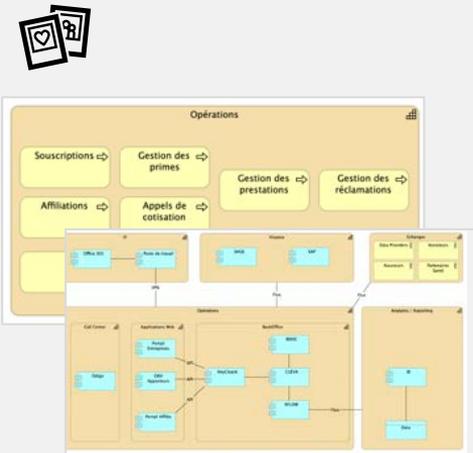
- Support de préparation des ateliers (mail, document, présentation)
- Compte-rendu des ateliers
- Dictionnaire de données (citriques)
- Cycle de vie des données
- Contrôles qualité (design ou exécution)
- Cartographie : activités, organisation, SI

- Cycle de vie des données critiques
- Rapport d'audit
- Plan d'actions
- Matrice d'analyse QDD
- Rapport d'audit
- Suivi de projet

- Rapport d'audit
- Matrices d'analyses
- Matrices de risques
- Plan d'actions
- Support de synthèse

Gouvernance & qualité des données

Illustrations



Index des traitements / Actifs cotés

| Traitement | Description du traitement | SI | Nature | Modal/ Automatisé | Responsable | Non Adhé(s) Donat(e) (actif(s)) | Non Adhé(s) Donat(e) (actif(s)) | Fréquence | Saisonnalité du flux/produit | Différenciel documentaire |
|------------|---|---------|-----------------------------|-------------------|-------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------|------------------------------|---------------------------|
| 14 | Concentration et agrégation de l'ensemble des flux de données provenant de la collecte des actifs, des 5 Partenaires, un fichier de données FOD et un fichier de positions des données des fonds non transparents | Données | Chargement avec abstraction | Automatisé | XXX | 011 012 014 | / | Mensuel | | |
| 75 | Extraction des fichiers à destination de SI | Données | Extraction avec abstraction | Automatisé | XXX | / | 005 | Mensuel | | |

| SI | Client | Nom de la donnée | Identifiant | Définition de la donnée | Critères de la donnée | Lib | Matrice | Utilisation | Destination | Donnée calculée | Propriété |
|----|---------------------------|------------------|-------------|--|-----------------------|--------|-------------|---------------------------------|-------------|-----------------|--------------------|
| 75 | Gestion et inventaires 11 | Spargne | 03 | Date de liquidation de l'assuré (date à laquelle l'assuré convertit son épargne en rentes) | 03 Nécessaire | Via UC | Contrat | Modification des ventes Spargne | | | Gestion Spargne |
| 75 | Gestion et inventaires 11 | Spargne | 03 | Date de liquidation (Model Point) | 03 Nécessaire | Via UC | Model Point | Modification des ventes Spargne | | V | Inventaire Spargne |

Dictionnaire de données (DD) / cycle de vie

| Paramètre | Avancement | | Paramètre | Avancement | |
|-----------------------------------|------------|------------|-----------------------------------|------------|------------|
| | 100% | Non débuté | | 100% | Non débuté |
| Gestion obligé | 100% | | Gestion obligé | 100% | |
| Frais | 100% | | Frais | 100% | |
| Passeifs Santé/Phévoiance S1 | 100% | | Passeifs Santé/Phévoiance S1 | 50% | |
| Comptabilité et Reporting complet | 100% | | Comptabilité et Reporting complet | Non débuté | |
| Hypothèses et paramètres | 100% | | Hypothèses et paramètres | 100% | |
| Règles surranci/Cotes surranci | 100% | | Règles surranci/Cotes surranci | Non débuté | |

| | Exhaustivité | | Cohérence | |
|----------------------------|----------------|----------------|-----------|----------------|
| | 100% | Non Applicable | 100% | Non Applicable |
| Raison Sociale | 100% | Non Applicable | 100% | Non Applicable |
| SIREN | 0% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Code NIC | 1% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Code NAF (ou code APE) | 4% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Adresse postale | 98% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Téléphone | 76% | Non Applicable | 0% | En cours |
| Forme juridique | 86% | Non Applicable | 3% | Non Applicable |
| IBAN | 86% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| SIRET | 99% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Libellés NAF | 4% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Adresse Mail | 82% | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| Pays | 9% | En cours | 0% | Non Applicable |
| SIRET VS SIREN | Non Applicable | Non Applicable | 0% | Non Applicable |
| SIRET VS SIREN VS Code NIC | Non Applicable | Non Applicable | 0% | Non Applicable |

SOMMAIRE

1. BÂTE DE MOISE EN BOMBE ET COLLETTE DE LA PROLIFÉRATION DE DÉPENSES DE LA QUALITÉ DES DONNÉES
2. MISSION D'AUDIT
3. I.1 Contexte de la mission
- 3.1 Informations générales et chiffres des
- 3.2 Travaux d'audit effectués
4. II. Sujets identifiés
- 4.1 II.1 Cadre organisationnel
- 4.2 II.2 Conduite des travaux
- 4.3 II.3 Dispositif de contrôle
- 4.4 II.4 Surveillance
5. III. Synthèse générale : opinion d'audit
6. IV. Annexes

I. Mission d'audit

- I.1 Contexte de la mission
- I.2 Démarches d'audit
- I.3 Informations générales et chiffres des
- I.4 Travaux d'audit effectués

II. Sujets identifiés

- II.1 Cadre organisationnel
- II.2 Conduite des travaux
- II.3 Dispositif de contrôle
- II.4 Surveillance

III. Synthèse générale : opinion d'audit

IV. Annexes

Sommaire

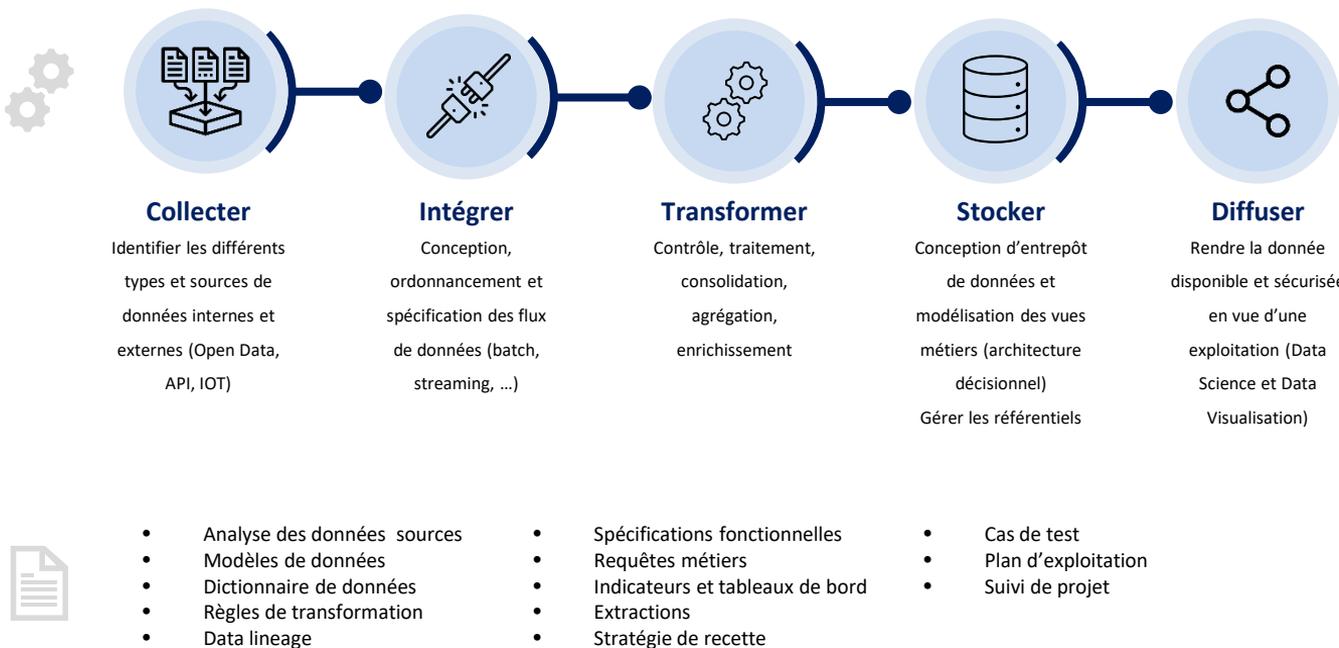
1. Généralités
2. Gouvernance & Qualité des données
- 3. Data Management**
4. Data Visualisation
5. IA & Datascience
6. Références
7. Périclès Group

Le data management consiste à définir et mettre en œuvre une stratégie de gestion de données.

Les processus à élaborer concernent toute la chaîne de la donnée : collecte, stockage, exploitation et suppression. Ils doivent être en conformité avec la réglementation, les politiques de qualité des données et de sécurité de l'information.

La gestion des données doit prendre en compte les différents cas d'usage de l'entreprise (tableau de bord, requêtes complexes, data science, ...).

La mise en œuvre d'un projet de Data Management est également l'occasion de documenter la traçabilité des données (data lineage).



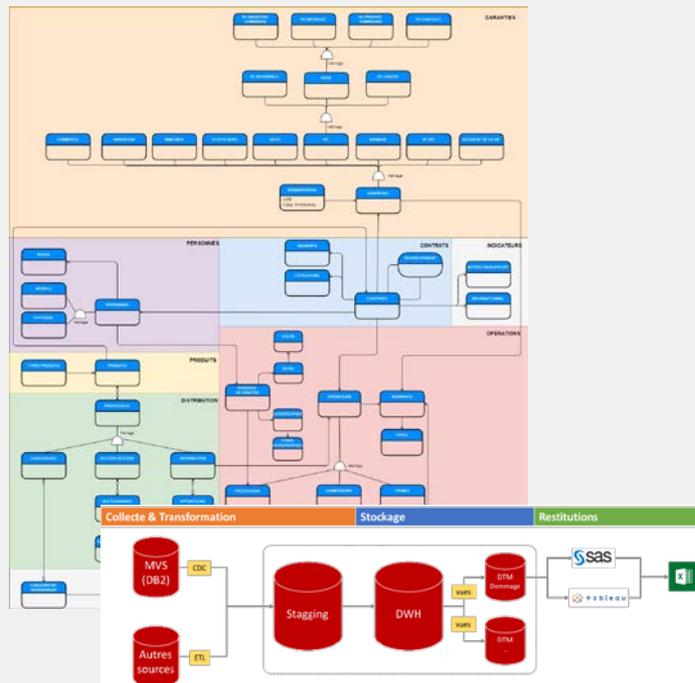
Data Management Illustrations



| Nom Objet | Libellé Objet | Compta | Dommages | Incentives | Santé | Transverse | Vie |
|-----------|---|--------|----------|------------|-------|------------|-----|
| T19 | Personnes (Référéntie) | X | X | | X | X | X |
| T26 | Contrats | | X | | | | |
| T3 | Apporteurs | X | X | | X | X | X |
| T65 | Catalogue Produits hiérarchiques | X | X | | X | X | X |
| T68 | Statistiques actes prestations Santé | | | | X | | |
| T69 | Carte tiers payant Santé | | | | X | | |
| T9 | Quittances dommages | X | X | | | X | |
| T96 | Suivi des encaissements | X | | | | | |
| V1 | Contrats dommages + SIGMA + Apporteurs + Personnes | X | | | | X | |
| V10 | Immeuble + Contrats dommages | | | | | X | |
| V12 | RIS Risques + Contrats dommages + Apporteurs + PersonnesX | | | | | X | |

| Couverture Besoins | | | | | |
|--------------------|--------------------|----------------------|------|------|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | |
| V14 | | | | | |
| V15 | | | | | |
| V17 | Assurance_C | V17 - Assurance | 100% | | 79% |
| V18 | Apporteur | T3 - Apporteurs | 100% | 88% | 85% |
| V2 | Automobile_C | V3 - Automobile | 100% | 100% | 73% |
| V22 | Autres | | | | |
| V26 | Contrats_C | V1 - Contrat Dommage | 80% | 100% | 50% |
| V27 | Chasse_C | V68 - RC Chasse | 100% | 100% | 84% |
| V28 | Commerce_C | V22 - Commerce | 100% | 100% | 89% |
| | Conducteur_C | V3 - Automobile | 100% | 100% | 73% |
| | Decennale_C | V45 - RC Decennale | 100% | 100% | 75% |
| | Objet Automobile_C | V30 - Tiers Auto | 100% | 100% | 92% |

| | Informants | Format | Fréquence | Description | Détail | Source |
|-----------------|------------|--------|-----------|---|--|---|
| Caractéristique | E | | | Date de venant | Date de venant actual. Un venant peut changer d'info dans le temps. | |
| Caractéristique | T | | | Nombre de personnes | Nombre de personnes, identifiants uniques. | |
| Caractéristique | C | | | Code de bénéficiaire | Code de bénéficiaire | |
| Caractéristique | T | | | Nom de la structure d'opération commerciale | Nom de la structure d'opération commerciale | |
| Caractéristique | D | | | Date de contrat initial. C'est le date de référence pour l'utilisation des venants au 1 ^{er} déblocage de sinistres. | | |
| Caractéristique | E | | | Code motif de l'acte de contact | Code indiquant le motif de non commercialisation d'une affaire suite à une campagne. | |
| Caractéristique | T | | | Numéro de contrat déblocage | Numéro de contrat après ouverture d'acte de contact. | |
| Caractéristique | N | | | Identifiant de l'Éléments hiérarchique Acteur avec élément d'origine commerciale lié à déblocage de venants. Cet élément doit être lié au dernier niveau de l'arborescence commerciale. | Identifiant hiérarchique d'un acte commercial. | |
| Caractéristique | D | | | Date de création de la fiche | Date de création de la fiche à 00:00. | |
| Caractéristique | T | | | Code machine de gestion du contrat | Indique sur quelle machine électronique est géré le contrat. | Est égal à "M1" sauf les contrats électroniques "pre" ou "1" dans SMO22 ou la valeur est "MS40" |
| Caractéristique | T | | | Numéro de contrat (numéro) | Numéro de contrat (numéro) | |
| Caractéristique | C | | | Indicateur administratif | Indique si le contrat a été pris en compte dans l'administratif. La valeur 1 indique que le contrat fait partie du nombre de contrats en portefeuille. | Est égal à 1, si le date de fin est obtenue ou supérieures à la date de création de la fiche. |
| Caractéristique | T | | | Lettre police | | |
| Caractéristique | T | | | Numéro de contrat | | |
| Caractéristique | T | | | N° contrat ancien Sinistres | | |
| Caractéristique | C | | | Numéro d'attribution Sinistres Sinistres | | |
| Caractéristique | E | | | Centre de gestion | Centre de gestion du contrat. 0: dossier sinistres, ... | Est égal au 2 dernières position du code de l'appartenance du bon de type "S02" |



Sommaire

1. Généralités
2. Gouvernance & Qualité des données
3. Data Management
- 4. Data Visualisation**
5. IA & Datascience
6. Références
7. Périclès Group

Les outils de Datavisualisation permettent de représenter des information de façon synthétiques et dynamiques, en faisant appel à une grande interactivité et à de multiples composants graphiques (secteurs, séries chronologiques, histogrammes, heat map, composants géographique...).

Il s'agit souvent de produire des tableaux de bords ou des simulateurs pour différents métiers et qui peuvent être un support à la prise de décision.

Un bon niveau de connaissances métier, du modèle de données, et en matière d'expérience utilisateur est nécessaire.



Recueil des besoins

- Ateliers de recueil des besoins
- Prise en compte des contraintes

Analyse des données

- Analyse de couverture des données
- Règles d'agrégation
- Règles de transformation

Conception

- Parcours utilisateur
- Maquettes
- Spécifications fonctionnelles / user stories

Mise en œuvre

- Stratégie de recette
- Plan de test
- Support de formation utilisateur

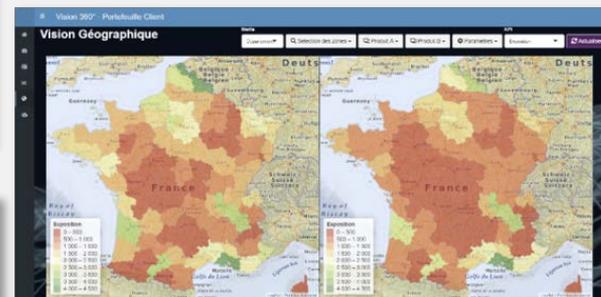
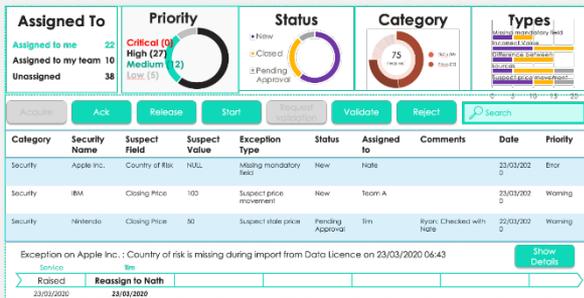


- Compte-rendu d'ateliers
- Analyse de couverture des données
- Dictionnaire des données

- Règles de transformation
- Spécifications fonctionnelles
- Indicateurs et tableaux de bord
- Maquettes

- Stratégie de recette
- Cas de test
- Suivi de projet

Data visualisation Illustrations



Sommaire

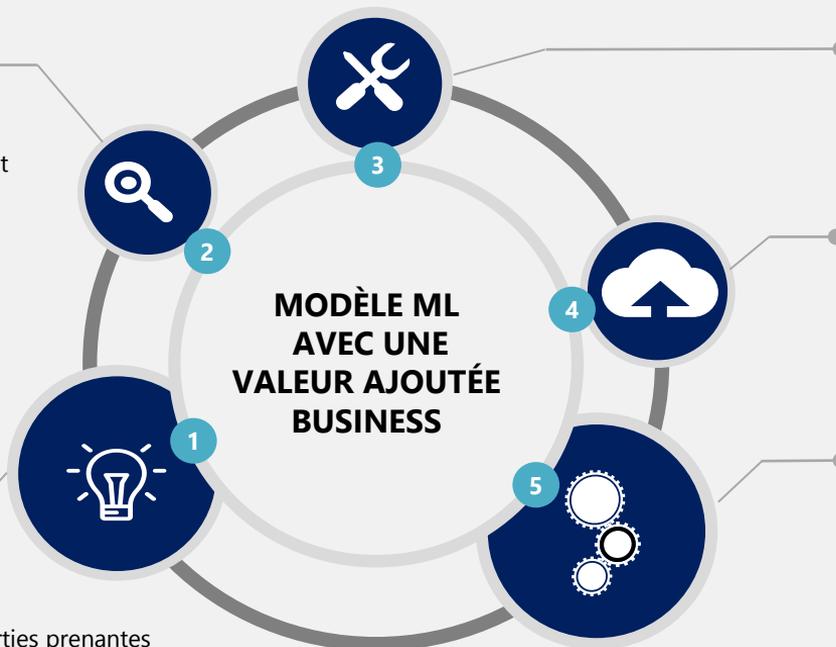
1. Généralités
2. Gouvernance & Qualité des données
3. Data Management
4. Data Visualisation
- 5. IA & Datascience**
6. Références
7. Périclès Group

Préparation des données

- Disponibilité, connectivité, sécurité
- Filtrage, normalisation, labélisation
- Traitement de texte et enrichissement

Cas Business initial

- Préciser l'objectif business
- Confirmer la valeur business (ROI)
- Validation et engagement des parties prenantes



Développement du modèle ML/DL

- Sélection du modèle
- Calibrage des hyper paramètres
- Sélection des variables

Déploiement du modèle

- Automatisation/Ordonnancement
- Vérifier la qualité des sorties du modèle
- Evaluer les bénéfices business

Apprentissage continu & réglages

- Gérer les données d'apprentissage et de test
- Réduire les biais et les cas extrêmes
- Mise en version du modèle et de son cycle de vie

PROFILAGE & CIBLAGE POUR MAXIMISER LA MARGE ET LE CHIFFRE D'AFFAIRES D'UN ASSUREUR

Réalisations

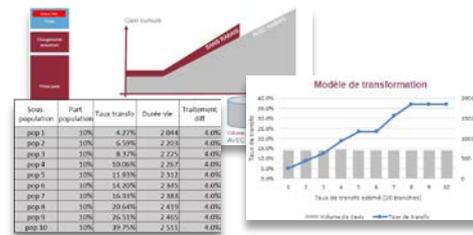
- Segmenter le portefeuille client pour identifier les assurés les plus fidèles et les plus rentables
- Prioriser le traitement des devis pour les prospects à grande valeur client
- Mettre en place une politique de rabais automatiques pour rester attractif sans dégrader la sinistralité
- Evaluer le positionnement d'AssurOne vis-à-vis de la concurrence pour monitorer l'attractivité de ses offres commercialisées

Challenges relevés

- Industrialisation / API-sation de la solution
- Enrichir le canal de souscription sans le transformer
- Formation / Transfert de compétences des équipes internes pour poursuivre d'autres développements
- Benchmarker une part importante des tarifs du marché via des techniques de WebScraping

Résultats

- Mise en place pour la première fois d'un scoring des devis pour prioriser leur traitement par l'identification des profils assurés avec la plus grande probabilité de souscription
- Une prédictivité des modèles éprouvée :
 - > Une amélioration de la transformation de 3.34 pdb soit une **augmentation de 21% des contrats souscrits**
 - > De nouveaux clients plus fidèles avec une **augmentation de la durée moyenne des contrats de 30 jours**



Modèles

- Modèles prédictifs (GLM, Random forest, GBM...) sur la probabilité de résiliation des clients en fonction de variables discriminantes, ou sur leur niveau d'insatisfaction à anticiper
- Simulations Monte Carlo pour déterminer les majorations optimales ou les rabais optimaux à appliquer selon les profils (sous contraintes)
- Reverse engineering pour retrouver les majorations ou rabais optimaux selon les variables discriminantes
- Utilisation de méthodes de clustering afin d'ajuster des lois de durée de vie à chaque groupe constitué



Sommaire



1. Généralités
2. Gouvernance & Qualité des données
3. Data Management
4. Data Visualisation
5. IA & Datascience
- 6. Références**
7. Périclès Group

Quelques références de missions

Une solide expérience de la data sur les secteurs assurance & finance

Quelques références de mission Data

Assureur Mutualiste

QDD diagnostic et pistes d'amélioration

Assureur

Santé & Prévoyance : QDD, Cadrage Datamart, Pilotage / Apport d'expertises mise en œuvre Datamart
Domages : QDD, Cadrage Datamart, Pilotage / Apport d'expertises, DataLineage, mise en œuvre Datamart

MOA Décisionnel : définition des activités du département, roadmap, gouvernance

Groupe bancaire d'asset servicing

Data Lineage sur les activités financières

Asset Manager

Data Management : définition et mise en place du SI cible Risk Management pour la production des factsheets sous PowerBI

Asset Manager

Data Management : référentiels instruments, indices et portefeuilles

Assureur au Luxembourg

- Cadrage des besoins sur le Datawarehouse

Courtier en assurance IARD

Profilage & ciblage pour maximiser la marge et le chiffre d'affaires :

- Segmentation du portefeuille client pour identifier les assurés les plus fidèles et les plus rentables
- Mise en place d'un scoring des devis pour prioriser leur traitement par l'identification des profils assurés avec la plus grande probabilité de souscription
- Industrialisation / APisation de la solution et formation des équipes internes

Expert en gestion de patrimoine

Segmentation client – démarche data science

- Audit de la qualité des données (complétude, fiabilité) présentes dans le data warehouse et le CRM
- Réalisation de la segmentation objective du portefeuille sur la base d'algorithmes développés par Périclès
- Réalisation de la segmentation supervisée (intégration des objectifs métiers) du portefeuille sur la base d'algorithmes développés par Périclès

QDD

Data Lineage

Cartographie

Machine Learning

Organisation

Gouvernance

Cadrage

Mise en œuvre



Sommaire



1. Généralités
2. Gouvernance & Qualité des données
3. Data Management
4. Data Visualisation
5. IA & Datascience
6. Références
- 7. Périclès Group**



- Périclès est un groupe de **cabinets de conseil spécialisés dans les services financiers**.
- Nous aidons les gérants d'actifs, les gérants privés, les compagnies d'assurance et de protection sociale à **transformer leur offre, leur organisation et leur Système d'Information** grâce à notre expertise métier et nos méthodologies de gestion de projet et du changement.



20

Ans



5

Bureaux

Paris (Siège)
Londres
Luxembourg
Genève
Hong Kong



100

Consultants



500+

Clients

Nous assistons 28 des 30
premiers gérants d'actifs
français



1 500+

Missions



8 Clubs de professionnels (Cercle d'Aspasie)

Partenaires Vie
Retraite collective
Complémentaire Santé
Epargne Salariale
Middle Office
Valorisation
Dépositaire / Conservation
Gestion Privée



Conférences Articles de presse

Plus de 200 conférences et
interventions publiques
Plus de 300 articles de presse
Petits déjeuners digitaux
Interviews vidéos



Formations Forums

Relations écoles
Institutionnels
Entreprises
Écoles et universités
Accompagnement stages et
mémoires



Etudes Débats

60 enquêtes et 20
benchmarks par an
Membre du jury des
Couples de l'Innovation de
l'Agefi Actifs
Débats sur différents sujets
et problématiques clients

WE SUPPORT



Périclès Group a rejoint la plus large initiative mondiale en matière de responsabilité sociétale. Le Pacte mondial des Nations Unies travaille avec les entreprises pour initier et partager leurs démarches relatives aux principes universels des droits de l'homme, du travail, à l'environnement et à la lutte contre la corruption.



1 Maillot Pour la Vie s'engage avec la complicité de nombreux sportifs de haut niveau à redonner sourire et espoir aux enfants malades, toutes pathologies confondues.

Périclès Group est partenaire de l'association et l'accompagne dans sa croissance par des actions concrètes, au-delà d'une seule contribution financière.



Tree-Nation est un réseau social dédié à combattre les changements climatiques, la désertification et la pauvreté en plantant des arbres.

Périclès Group a d'ores et déjà planté une « forêt Périclès » de 900 arbres au Niger, représentant les missions réalisées depuis la création du cabinet.



www.pericles-group.com

Nathalie RACKOVIC, Partner
nrackovic@pericles-group.com

Thierry SANSON, Partner
tsanson@pericles-group.com

Aurélie TREILHOU, Partner
atreilhou@pericles-actuarial.com

Makrem DJEBALI, Directeur
mdjebali@pericles-actuarial.com

Paris - Luxembourg - Genève - Londres - Hong Kong



contact@pericles-group.com

Nous rejoindre : recrutement@pericles-group.com