



Des services
bancaires, financiers
et d'assurance à
distance plus humains

OneSpan Virtual Room



Un avantage concurrentiel certain dans une économie du « nomadisme numérique »

La transition numérique s'accélère et conduit, dans certains secteurs comme la banque et les assurances, à une évolution spectaculaire vers un monde où tout se fait à distance, en ligne et sur les téléphones portables. Les transactions revêtant une grande valeur comme les ouvertures de comptes, la gestion du patrimoine et les contrats d'assurance-vie s'acheminent peu à peu vers des processus à distance de bout en bout.

Les institutions financières n'ont d'autre choix que de trouver un avantage concurrentiel dans cette économie du « nomadisme numérique ». En outre, les consommateurs veulent désormais effectuer toutes leurs opérations commerciales à distance, sur l'appareil de leur choix, au moment qui leur convient. Ce qui était autrefois un facteur de différenciation est désormais devenu une nécessité.

À l'heure actuelle, le défi est de trouver un moyen de proposer une expérience client de qualité supérieure, dans les limites imposées par les outils numériques et les procédés à distance. En effet, les entreprises doivent fournir le même niveau de service clientèle, qu'il s'agisse d'activités réalisées par le biais d'Internet, de téléphones portables et de centres d'appels, ou en personne.

Préférences des consommateurs pour les opérations à distance

41%

des conseillers constatent une augmentation de la fréquence des échanges par le biais d'outils numériques

48%

des conseillers privilégient les appels vidéo comme moyen de communication

33%

des conseillers pensent que les appels vidéo demeureront le moyen de communication de prédilection

SIMPLE

PLUS COMPLEXE

EN LIGNE

TÉLÉPHONE
PORTABLE

CENTRE DE
CONTACT

SUR PLACE

MOINS DE CONTACT HUMAIN

PLUS DE CONTACT HUMAIN

Questions clés à se poser dans une économie du « nomadisme numérique »

- Quel avenir pour les services financiers en personne ?
- Comment pouvons-nous réinventer l'expérience client en agence et y intégrer les technologies et activités sans contact ?
- Quelle est la meilleure façon de vérifier l'identité des consommateurs qui utilisent de plus en plus les moyens de communication à distance ?
- Quel rôle pour les conseillers et représentants dans les moyens de communication à distance ?

Évolution des comportements des consommateurs

Lorsqu'il faut signer des contrats complexes et d'un montant important, les institutions financières ont l'habitude de rencontrer leurs clients physiquement. Pourtant, dans un monde où tout se fait de plus en plus à distance, un nouvel ensemble d'exigences doit être pris en compte si l'on veut obtenir le même degré de confiance et d'implication. Les entreprises et les institutions en mesure d'interagir et de traiter avec leurs clients à distance en toute sécurité auront un net avantage sur celles qui ne parviendront pas à reproduire l'expérience client physique.

Les activités financières se complexifient toujours plus et les consommateurs ont tendance à se tourner vers des moyens de communication offrant une aide et un soutien humains. Malgré l'essor du tout numérique, les consommateurs continuent d'accorder de l'importance aux relations humaines. Une approche hybride mêlant l'humain et le numérique dans le secteur des services financiers va donc s'imposer.

Un sondage mené auprès de 250 conseillers financiers* a confirmé ce changement des comportements des consommateurs et la viabilité des moyens de communication à distance. Plus de 41 % des conseillers ont indiqué avoir eu encore plus d'échanges avec leurs clients pendant la pandémie, alors que les moyens de communication à distance étaient les seuls disponibles. En outre, 33 % des conseillers envisageaient de continuer à communiquer avec leurs clients par des appels vidéo après que les rencontres physiques furent de nouveau possibles.

* SmartAsset, « How COVID-19 Has Changed Financial Advisors and Client Communications - 2021 Study », 1er trimestre 2021.

Pourquoi utiliser des communications vidéo ?

Si par le passé, les services bancaires, financiers et d'assurance impliquaient toujours une dimension humaine, l'espace numérique a soustrait le côté humain des expériences dans ces secteurs. C'est pourquoi le fait de recréer l'expérience physique avec des échanges vidéo et de combiner l'assistance à la fois humaine et numérique est le nouveau terrain à conquérir dans le domaine de l'engagement client.

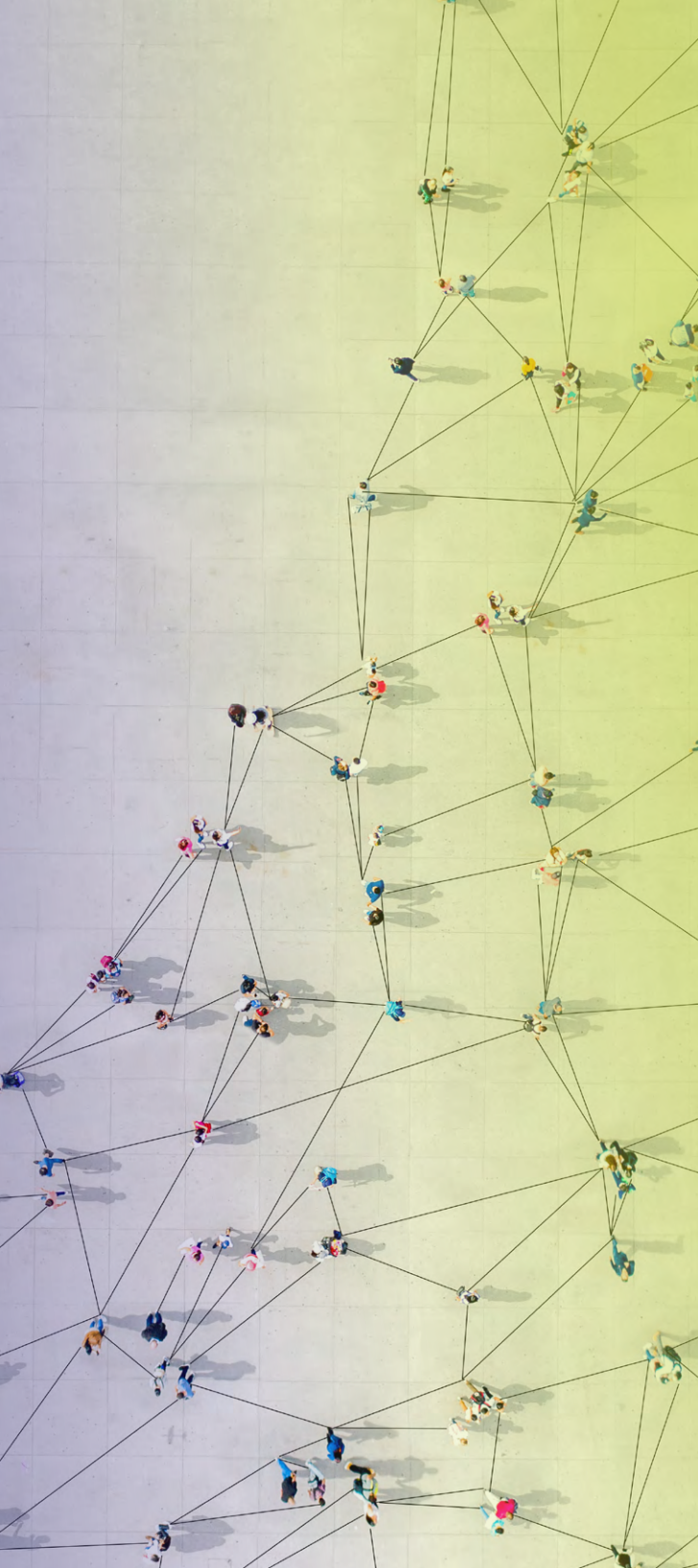
L'une des difficultés majeures pour les clients est de trouver le temps de remplir les nombreux champs d'un formulaire d'ouverture de compte, de souscription à une police d'assurance ou de demande de placements. Très souvent, les consommateurs ont besoin d'aide et d'un échange personnel pour comprendre et examiner en détail les conditions générales des contrats. En proposant à vos clients un outil de communication virtuel en face à face, vous les rassurez, car ils savent qu'ils ont affaire à une vraie personne. En outre, vous pouvez, en toute sécurité, aider vos clients à comprendre des contrats complexes, tout en gagnant leur confiance, en les fidélisant et en améliorant leur expérience.

Pourquoi une vérification de l'identité et une authentification sont-elles nécessaires ?

Dans le cadre d'un rendez-vous physique, l'identité des personnes présentes est vérifiée avant de leur présenter les formulaires, parfois très longs, à remplir. Il en va de même lors des rendez-vous virtuels. Les institutions financières doivent répondre à des exigences de « Connaissance client » lorsqu'elles communiquent à distance.

La méthode de vérification de l'identité et d'authentification utilisée pour confirmer l'identité d'une personne s'apparente, en fait, à une décision de gestion des risques que doit prendre toute institution ou entreprise. En outre, il est important de disposer d'un large éventail d'options et d'outils à disposition. Il est nécessaire de trouver une solution qui vous permet de vérifier l'identité des clients connus et celle des personnes inconnues avec qui vous n'avez pas encore établi de relation.





Pourquoi utiliser la conavigation ?

La conavigation est bien plus qu'un simple partage d'écran. Elle vous permet d'examiner des documents de manière synchrone, de guider votre client tout au long des nombreuses étapes d'une signature de contrat, de transférer le contrôle à différents participants et de remplir et signer les formulaires ensemble. L'objectif est de recréer une interaction en personne, comme si vous signiez un contrat papier avec le signataire assis à vos côtés.

Avec ce service de qualité, vous offrez à vos clients une expérience unique dans le cadre de laquelle vous pouvez répondre à leurs questions en temps réel, bâtir une véritable relation et éviter les chassés-croisés par téléphone et par courriel. Vous éliminez ainsi les erreurs et les situations qui ne sont pas en bonne et due forme pouvant survenir dans le cadre de signatures de contrats et d'autres types d'accords. Grâce à cette fonctionnalité, vous faites face aux imprévus (p. ex. malentendu concernant les conditions contractuelles) qui risquent de retarder la conclusion du contrat ou d'entraîner l'abandon total du client.

Pourquoi conclure des contrats juridiquement contraignants ?

Comme pour tous les documents signés au format électronique, il est important de pouvoir prouver l'intention et garantir l'intégrité du document. Pour ce faire, il faut entre autres fournir des pistes de vérification complètes qui consignent toutes les démarches réalisées et facilitent la vérification du document signé électroniquement afin de s'assurer qu'aucun changement n'a été apporté au document depuis sa signature.

Toutefois, ce qui distingue la signature de contrats en virtuel, c'est que vous disposez de preuves électroniques supplémentaires. Les séances de signature vidéo peuvent être enregistrées pour démontrer ce qui a été signé et par qui. Cela renforce votre mise en conformité grâce à des éléments de preuves électroniques qui démontrent clairement que les informations communiquées, les clauses de renonciation et les conditions pertinentes ont été expliquées à vos clients avant la signature.

Cas d'utilisation

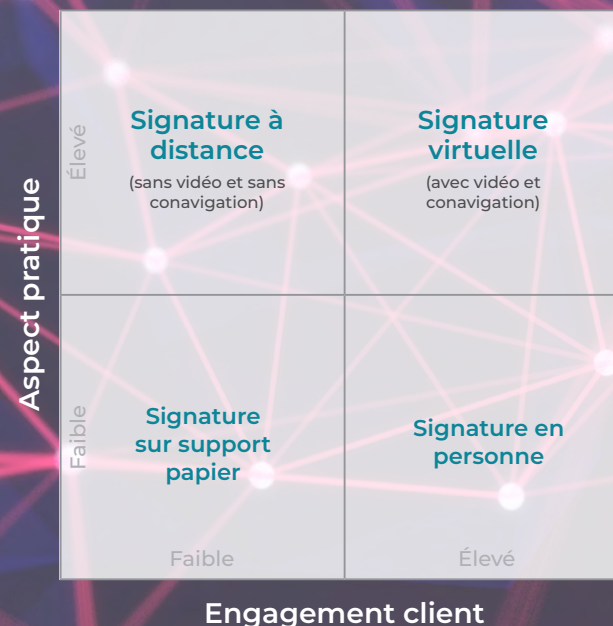
Dans les secteurs de la banque de détail, de la banque d'entreprise, de la gestion du patrimoine, du financement automobile et des assurances, la modernisation de l'expérience client et le fait de proposer aux salariés la possibilité de communiquer et de traiter de façon sécurisée avec les clients sont source de nombreux avantages. L'outil OneSpan Virtual Room simplifie l'accueil des nouveaux clients et accompagne vos interactions à distance les plus difficiles grâce à ses fonctionnalités de signature électronique, de visioconférence en direct et de collaboration avancée, qui sont toutes proposées dans une seule et même solution. Nous accompagnons vos conseillers et représentants pour faire progresser la transaction et conclure le contrat.

En optimisant les expériences numériques grâce aux signatures virtuelles avec intervention humaine, la solution permet aux établissements bancaires et aux compagnies d'assurance de proposer des services personnalisés et de répondre aux questions des clients en temps réel. Cette façon de faire ne conviendra pas à tous les cas d'utilisation de signature électronique, mais elle se veut une occasion pour les institutions financières, en particulier leurs équipes de représentants commerciaux externes, de conserver l'aspect humain des échanges et de renforcer les relations avec les clients, notamment dans le cadre de conventions de financement d'un montant important.

Les banques, compagnies d'assurance et autres institutions financières qui utilisent les solutions de OneSpan en ont tiré d'importants avantages. Par exemple :

- **BMO:** a amélioré son expérience client avec des ouvertures de comptes réalisées en moins de 8 minutes.
- **Wright-Patt Credit Union:** a permis aux prêteurs de gagner près de 50 minutes par prêt.
- **OneMain Financial:** ne manque désormais plus aucune signature puisque les règles du flux de travail assurent d'obtenir la totalité des 35 signatures / initiales requises.
- **L'une des 10 plus grandes banques d'Amérique du Nord:** permet à ses conseillers en gestion de patrimoine de conclure des accords avec leurs clients en un seul rendez-vous, que ce soit à distance ou en agence.

Examinons d'autres cas d'utilisation où les contrats à distance avec intervention humaine jouent un rôle de premier plan dans les services financiers.





44%

des clients abandonnent
les ouvertures de compte
à l'étape de vérification
des conditions préalables*

Cas d'utilisation

Ouverture et tenue à jour de comptes

L'acquisition de nouveaux clients et la croissance de la clientèle par des moyens numériques sont d'importantes priorités pour les banques de détail et d'entreprise. Le défi réside dans le fait qu'il est souvent difficile, pour les particuliers tout comme les entreprises, de mener à bien le processus d'ouverture d'une seule traite. Ce processus exige d'innombrables démarches et vérifications : le client doit être présent, se munir de plusieurs pièces d'identité, puis signer de nombreux formulaires tout aussi longs les uns que les autres.

Lors d'un rendez-vous virtuel en face à face avec des clients, vos conseillers peuvent aider ces derniers à ouvrir un compte et à modifier leur compte existant, et ce en temps réel. Il peut s'agir de démarches comme des ouvertures de comptes avec signature électronique, des demandes de crédit et de financement, des formulaires de transaction et de gestion de compte, des formulaires de transfert de produits, etc. Plutôt que de gérer des chassés-croisés par courriel ou par téléphone pour répondre aux questions et mener à bien toutes ces démarches, des solutions comme la Virtual Room peuvent fournir une aide en temps réel et garantir que les clients obtiennent l'assistance dont ils ont besoin pour remplir des demandes et des formulaires lors d'un seul et unique rendez-vous. Qui plus est, des pistes de vérification complètes et l'option d'enregistrement de la séance virtuelle permettent aux banques de facilement démontrer leur conformité.

* Cornerstone Advisors, « Reducing Friction in Online Account Opening with Digital Identity Verification », 2021.

Cas d'utilisation

Gestion du patrimoine

La gestion du patrimoine fait largement appel à des interactions en personne entre conseillers financiers et clients, qu'elles aient lieu dans les bureaux du gestionnaire ou au domicile ou bureau du client. Les clients ont des exigences toujours plus grandes en matière de convivialité et de personnalisation, d'où la nécessité de moderniser les manières de prodiguer des conseils dans ce domaine. Les sociétés de gestion du patrimoine ont désormais besoin de nouveaux moyens d'organiser des rendez-vous virtuels avec leurs clients pour entretenir des relations de confiance et répondre à tous les besoins en gestion de patrimoine.

Les solutions comme la Virtual Room aident les sociétés de gestion du patrimoine à recréer des rendez-vous en personne pour collaborer et remplir un large éventail de contrats comme des accords de stratégies de placements, de transferts d'actifs et de transferts vers des plans d'épargne retraite, ou encore des formulaires de changement de bénéficiaire. Les sociétés qui proposent une expérience en ligne de qualité donnent à leurs conseillers un moyen d'attirer et de fidéliser les clients qui sont toujours plus à l'aise avec les technologies numériques. Cette façon de faire est avantageuse sur tous les plans, tant pour les conseillers que pour les clients. Ces derniers obtiennent l'aide financière dont ils ont besoin, chez eux ou au bureau, et les conseillers accèdent à un nouveau moyen de communication à contacts multiples pour échanger avec les clients et gagner leur confiance.

« Le temps presse. Les sociétés de gestion du patrimoine doivent s'adapter à la nouvelle normalité et investir dans du personnel et des infrastructures pour suivre la tendance, s'adapter aux comportements de leurs clients et éviter de se faire distancer par leurs concurrents. Celles qui ne parviennent pas à monter dans le train en marche risquent de perdre des parts de marché et de devenir la cible d'acquisitions. »

AITE GROUP
LES 10 GRANDES TENDANCES
DE LA GESTION DU
PATRIMOINE, JANVIER 2021



Découvrez comment les clients de MotoNovo Finance peuvent maintenant remplir les demandes de financement de chez eux ou dans les bureaux des concessionnaires.

[Lire le cas d'utilisation](#)

Cas d'utilisation

Financement automobile

Par le passé, le secteur du crédit-bail et du financement automobiles dépendait des concessionnaires pour donner rendez-vous aux clients et organiser le financement des prêts automobiles. Les exigences en termes de financement varient selon les organismes prêteurs mais la plupart utilisent un processus similaire qui implique : la visite du client chez le concessionnaire, un dialogue avec l'organisme prêteur, la vérification de l'identité du client (p. ex. avec un permis de conduire), la présentation d'un justificatif de revenu (p. ex. une feuille de salaire) et la remise des documents remplis nécessaires au financement du véhicule.

Comme c'est le cas dans de nombreux autres secteurs, les clients préfèrent de plus en plus un traitement numérique de ces démarches. Selon un rapport de Deloitte*, 29 % des clients aux États-Unis préfèrent recourir à un processus partiellement ou entièrement numérique pour l'achat de leur prochain véhicule. De plus, cette préférence est encore plus nette chez les jeunes générations avec 46 % des clients âgés de 18 à 34 ans en faveur de démarches numériques. Il est clair que ces entreprises ont besoin d'un canal numérique solide et sécurisé pour répondre aux besoins de leurs clients.

L'outil Virtual Room peut répondre aux exigences de communication numérique en constante évolution dans le secteur du financement automobile, notamment grâce à ses fonctions de visioconférence en direct, de vérification de l'identité, de saisie des données, de signature électronique et de conservation dans un coffre-fort sécurisé. Les clients téléversent ensuite les pièces justificatives pour un traitement immédiat de leur demande de crédit-bail ou de prêt automobile et les concessionnaires disposent ainsi d'un nouveau moyen d'atteindre leurs objectifs mensuels.

* Deloitte, « Digital by Design: Transforming the Auto Finance Sector in the Wake of the Global Pandemic », 2021.

Cas d'utilisation

Secteur de l'assurance

Pendant longtemps, le modèle commercial traditionnel du secteur des assurances s'est montré résilient. Mais son modèle ne résiste plus aux pressions numériques qu'exercent les clients du secteur. Les comportements changeants des consommateurs ont forcé bien des assureurs, en particulier ceux qui font appel à une large équipe de représentants externes, à s'adapter et à réduire leur dépendance aux documents papier et aux rendez-vous en personne. Cette adaptation inclut la nécessité de moderniser la façon dont les compagnies d'assurance et les courtiers-négociants interagissent avec les clients pour remplir de nouvelles demandes, fournir des informations, souscrire des polices et traiter les réclamations.

Grâce à Virtual Room, les compagnies d'assurance et les courtiers peuvent convaincre de nouveaux clients, particuliers ou entreprises, et examiner les polices d'assurance et les réclamations via le moyen de communication de leur choix, à domicile ou au bureau, ou ailleurs. Grâce aux fonctions intégrées de visioconférence en direct, de signature électronique et de collaboration avancée, les courtiers aident leurs clients à remplir et à signer les documents nécessaires, en assurant une saisie précise des données, du premier coup. La vaste gamme d'options de vérification de l'identité et d'authentification offre un niveau élevé d'assurance de l'identité et réduit les risques de fraude.



PODCAST *(en anglais)*

Comment concrétiser votre vision de l'assurance numérique à l'aide de technologies de transformation

[Écoutez maintenant](#)

Autres cas d'utilisation de la signature virtuelle



Centre d'appels

Les opérateurs de centres d'appels peuvent utiliser Virtual Room pour guider les clients vers la signature de contrats complexes à plusieurs étapes, le tout en temps réel grâce à la fonction de visioconférence en direct et de conavigation.



En agence

Les caissiers de banque, les conseillers et les représentants peuvent rencontrer les clients en agence ou organiser de manière spontanée un rendez-vous avec Virtual Room. Ils peuvent adapter l'expérience en fonction du canal que le client trouve le plus pratique et convivial.



Entreprises 100 % numériques

Les banques et compagnies d'assurance pure players peuvent désormais concurrencer les établissements traditionnels qui proposent des services en agences. L'organisation de rendez-vous virtuels est pour eux un nouveau moyen de communication à contacts multiples et d'engagement client pour convaincre et fidéliser leur clientèle.

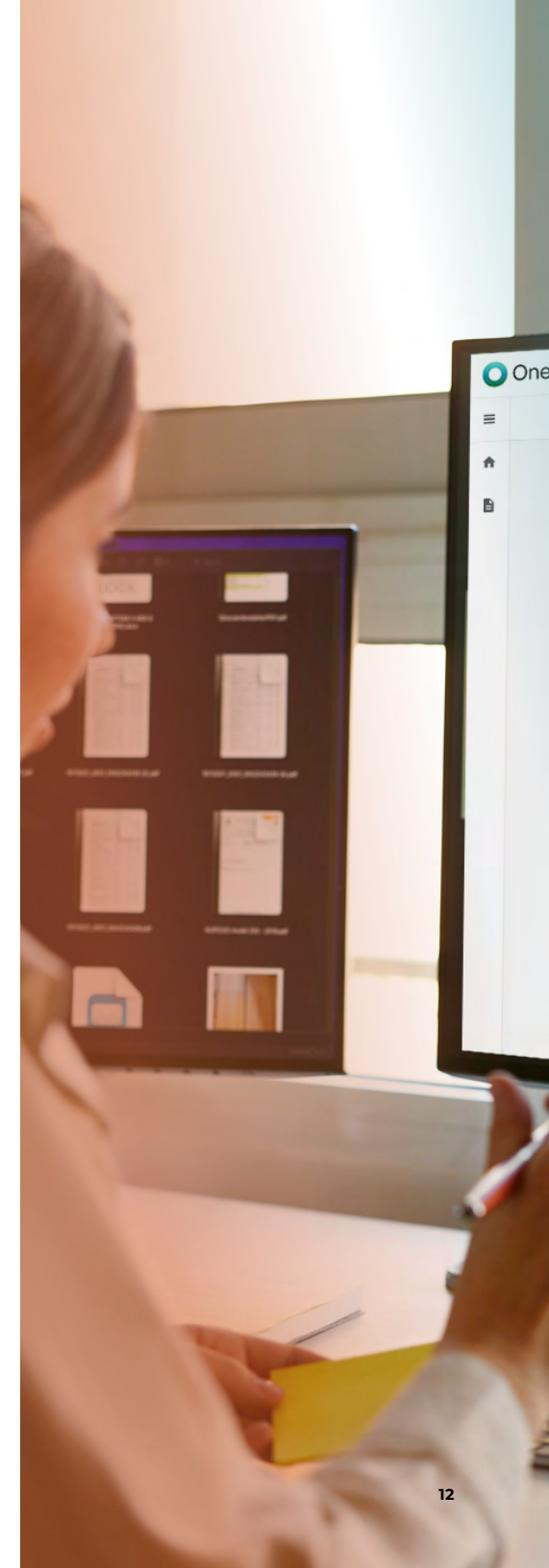
Une meilleure solution s'offre à vous !

Pour des réunions virtuelles, avec tous les avantages du présentiel

Dans l'économie actuelle du « nomadisme numérique », la dimension humaine est plus importante que jamais. Avec Virtual Room, les institutions financières retrouvent tous les avantages des réunions en face à face pour conclure des conventions financières nécessitant une intervention humaine. Virtual Room offre une expérience sécurisée et interactive qui guide les clients à chaque étape de la signature d'une convention. Virtual Room y parvient grâce à des fonctions de signature électronique, de visioconférence et de collaboration avancée réunies dans une solution complète et unique.

Vos clients obtiennent l'aide financière dont ils ont besoin, chez eux ou au bureau, et votre entreprise bénéficie d'un nouveau moyen de communication à contacts multiples pour échanger avec ses clients et gagner leur confiance, sans pour autant sacrifier la dimension humaine. Avec Virtual Room, renouez avec les réunions en face à face, sans perdre en flexibilité et en sécurité.

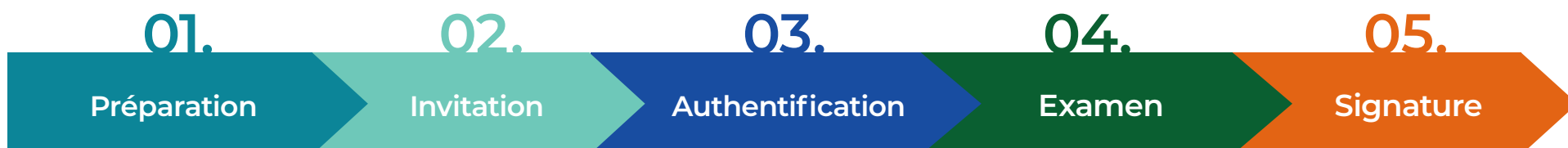
- **Rapide et pratique** : grâce à la fonction de visioconférence intégrée, plus la peine d'organiser des réunions en présentiel pour examiner et signer des documents..
- **Un accompagnement en temps réel** : accordez à vos clients, en temps réel, toute l'attention, les réponses et l'aide personnalisées dont ils ont besoin.
- **Une expérience à l'image de votre marque** : ajoutez votre logo et vos couleurs au processus de signature électronique pour à tout moment mettre votre marque en valeur.
- **Des contrats sécurisés** : une sécurité répondant aux besoins du secteur bancaire, un chiffrement des signatures numériques et des fonctions robustes de vérification d'identité garantissent des données et des documents toujours sécurisés.
- **Des éléments de preuve électroniques solides** : renforcez la sécurité et la conformité grâce à des pistes de vérification indépendantes du fournisseur et à l'option d'enregistrement des séances de signature virtuelle.
- **Une solution tout-en-un** : les fonctions intégrées de signature électronique, de visioconférence et de collaboration avancée éliminent la nécessité d'associer plusieurs solutions.



Fonctionnement

[Demander une démonstration](#)

Avec Virtual Room, votre entreprise est équipée pour offrir à ses clients un service d'une qualité qu'ils s'attendent à recevoir dans le cadre de rendez-vous en personne.



- 1. Préparation :** téléversez des documents ou faites votre sélection parmi des modèles prédéfinis. Ajoutez les signataires. Sélectionnez la date et l'heure de la séance de signature virtuelle.
- 2. Invitation :** les signataires se connectent à Virtual Room en cliquant sur le lien de l'invitation envoyée par courriel.
- 3. Authentification :** les signataires confirment leur identité à l'aide de la méthode d'authentification choisie (facultatif).
- 4. Examen :** l'hôte et les signataires se rejoignent dans la Virtual Room avec la fonction vidéo activée. L'hôte explique aux signataires le contrat en temps réel.
- 5. Signature :** des flux de travail guidés indiquent, en toute simplicité, la marche à suivre aux signataires. Les signataires apposent leurs initiales et signent les documents. Les signataires téléchargent une copie électronique des documents signés.

Liste de vérification des exigences

Assurez-vous que les solutions que vous évaluez prennent en charge tous vos cas d'utilisation de signatures électroniques, dans toutes les zones géographiques où vous êtes présent et sur tous les canaux que votre entreprise utilise. Il s'agit entre autres de la signature à distance, de la signature en personne et de la signature virtuelle avec intervention humaine.



OneSpan

Exigences

Dans le cadre de son évaluation des différentes expériences hybrides (associant le virtuel et l'humain), votre entreprise doit tenir compte d'un certain nombre d'exigences. Nous allons maintenant vous aider à soigneusement évaluer les différents critères afin que vous preniez une décision éclairée.

- **Des communications vidéo** qui reproduisent le plus fidèlement possible un rendez-vous en personne, auxquelles vous pouvez apporter une dimension humaine et qui enrichissent vos relations avec vos clients.
- **Des options solides de vérification** de l'identité et d'authentification qui vous permettent de savoir exactement avec qui vous interagissez et vous garantissent que tous les participants à la réunion sont bien les personnes qu'ils prétendent être.
- **Une conavigation** qui facilite la collaboration en temps réel et l'examen des conditions générales, et réduit au minimum les renseignements manquants et erronés des demandes d'ouverture de compte et des formulaires.

« Au sortir de cette pandémie, les clients vont continuer d'utiliser les technologies numériques. Mais il y aura toujours un moment où ils auront besoin de l'intervention d'un humain, et c'est à ce moment que nous serons en mesure de les mettre en relation avec quelqu'un. Voilà l'approche qui décrit notre manière d'envisager les technologies numériques et les relations humaines. »

ANKIT BHATT
VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF ET
DIRECTEUR DU NUMÉRIQUE ET DE LA
CLIENTÈLE D'UNE BANQUE AMÉRICAINE

Questions clés à se poser dans le cadre de l'évaluation des solutions virtuelles de signature électronique

Questions sur l'expérience du signataire

1. La solution vous permet-elle d'organiser une visioconférence avec plusieurs participants qui reproduit une séance de signature en personne ?

2. La solution vous permet-elle d'examiner des documents à l'écran en temps réel et en même temps que les autres participants (fonction de conavigation) ?

3. La solution vous permet-elle de donner le contrôle aux participants lorsque vient leur tour de signer les documents électroniquement ?

4. La solution offre-t-elle une expérience guidée avec des indications visuelles pour les signataires ?

5. La solution vous permet-elle de personnaliser entièrement l'expérience du signataire avec votre logo et vos couleurs ?

6. La solution peut-elle évoluer avec tous vos canaux (p. ex. : en agence, en personne, centre d'appels, en ligne, mobile et rencontre virtuelle en face à face) ?

Questions sur l'expérience de l'expéditeur

7. La solution vous permet-elle de planifier des séances de signature virtuelles avec vos clients ?

8. La solution vous permet-elle de configurer les signatures obligatoires et facultatives, en plus d'autoriser des témoins à participer aux séances de signature ?

9. La solution vous permet-elle d'enregistrer les données des formulaires et de relier ces données à d'autres applications et systèmes ?

10. La solution vous permet-elle d'obtenir des signatures électroniques simples, avancées et qualifiées ?

11. La solution offre-t-elle une API ouverte et des kits de développement logiciel permettant aux développeurs d'intégrer facilement la technologie à leurs propres applications ?

Questions clés à se poser dans le cadre de l'évaluation des solutions virtuelles de signature électronique

Questions sur la sécurité, l'identité et la conformité

12. La solution est-elle compatible avec les méthodes d'identification des signataires suivantes ?

- Capture de pièce d'identité (p. ex. permis de conduire)
 - Vérification de pièces d'identité
 - Comparaison faciale
 - Détection du caractère vivant
 - SMS
 - Questions-Réponses
 - Authentification fondée sur les connaissances (KBA)
 - Identifications européennes (eID)
 - Certificats numériques locaux (p. ex. stockés sur des cartes à puce, des jetons, etc.)
 - Certificats numériques à distance délivrés par des autorités de confiance
-

13. La solution fournit-elle une piste de vérification qui consigne tous les gestes posés (p. ex. méthode de vérification de l'identité, résultat de la vérification, nombre de tentatives, ce qui a été signé, qui a signé, à quel moment, etc.) ?

14. La solution vous permet-elle d'enregistrer une vidéo de la séance de signature virtuelle ?

15. La solution vous permet-elle de demander aux signataires de téléverser les documents requis et de les joindre à la séance de signature électronique ?

16. La solution vous permet-elle de respecter les exigences légales des pays qui ont adopté des lois et des règlements sur les signatures électroniques (p. ex. ESIGN, eIDAS, etc.) ?

17. La solution garantit-elle l'intégrité du document signé de façon électronique en le rendant inviolable chaque fois qu'une signature électronique y est apposée ?

18. La solution invalide-t-elle les documents de façon visible si des changements y sont apportés ?

19. La solution peut-elle être déployée dans un cloud public, un cloud privé et sur un site protégé par un pare-feu ?



Pourquoi choisir OneSpan ?

OneSpan est un leader mondial des services de vérification de l'identité avec assurance élevée, de signature de transactions, d'authentification, de sécurité mobile, de flux de travail de signature électronique simplifiés et de collaboration vidéo sécurisée pour les transactions virtuelles. Nos solutions instaurent une confiance qui garantit l'intégrité des personnes et de tout ce qui découle des contrats et transactions numériques dans les secteurs des services bancaires, des services financiers, des assurances et bien plus encore.

Virtual Room apporte une dimension humaine à l'expérience numérique, vous permet de vous adapter aux préférences en constante évolution de vos clients et de retrouver l'avantage concurrentiel que votre expérience client fournissait par le passé. L'économie du « nomadisme numérique » est là, et grâce à Virtual Room, vous pourrez rencontrer vos clients où qu'ils se trouvent.

Pourquoi l'adopter maintenant ?

L'abandon graduel des réunions physiques et des rendez-vous en agence est évident. Selon McKinsey & Company*, ne serait-ce qu'en 2021, les banques ont définitivement fermé 9 % de leurs agences. Ces fermetures répondent à une diminution de 10 % des activités en agence au cours de la même année. En outre, et de nouveau selon McKinsey, le souhait d'utiliser les canaux numériques pour ouvrir un nouveau compte bancaire avoisine les 75 % et la préférence pour ces canaux s'établit à plus de 30 %. Pourtant, seulement 15 % de ces comptes sont véritablement ouverts par des canaux numériques. Ces données révèlent la nécessité de faire appel à une solution complète de collaboration et d'engagement client à distance pour tirer avantage des nouvelles préférences des clients au fur et à mesure qu'elles se cristallisent dans le temps.

* McKinsey & Company, « Best of Both Worlds: Balancing Digital and Physical Channels in Retail Banking », juillet 2022.

À propos de OneSpan

OneSpan, « The Digital Agreements Security Company™ », aide les organisations à accélérer leurs transformations numériques en leur permettant de mettre en place des expériences d'ententes avec les clients et de transactions qui, en plus d'être sécurisées et conformes, offrent une convivialité absolument rafraîchissante. Les organisations qui ont besoin d'une sécurité avec une assurance élevée, y compris l'intégrité des utilisateurs finaux et l'exactitude des registres de transactions associés à chaque entente, choisissent OneSpan pour simplifier et sécuriser les processus opérationnels qui impliquent leurs partenaires et leurs clients. Fournisseur de confiance de nombreuses entreprises internationales de premier ordre, notamment 60 % des 100 plus grandes banques au monde, OneSpan traite des millions d'ententes numériques et des milliards de transactions dans plus de 100 pays chaque année.

Rendez-vous au [OneSpan.com](https://www.onespan.com)

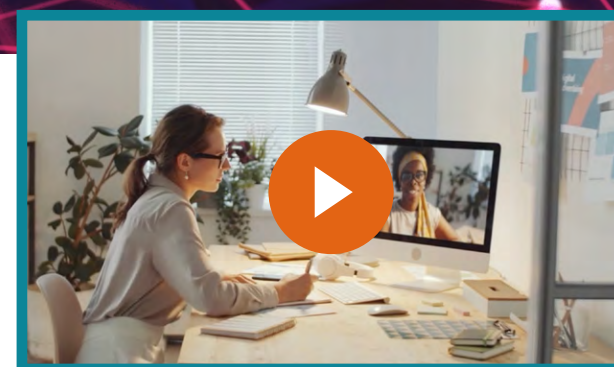
RÉSEAUX SOCIAUX



NOUS JOINDRE

[OneSpan.com/fr/contact-us/onespan-sign](https://www.onespan.com/fr/contact-us/onespan-sign)

© OneSpan North America Inc., 2022. Tous droits réservés. OneSpan^{MD}, le logo « O », Digipass^{MD}, Cronto^{MD} et « The Digital Agreements Security Company™ » sont des marques de commerce déposées ou non déposées de OneSpan North America Inc. ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques de commerce mentionnées aux présentes appartiennent à leurs propriétaires respectifs. OneSpan se réserve le droit d'apporter des changements aux spécifications en tout temps et sans préavis. Les renseignements fournis par OneSpan dans ce document sont réputés exacts et fiables.



Découvrez la solution Virtual Room