



« La technologie révolutionne le conseil-retraite »



Valérie Batigne, fondatrice et présidente de Sapiendo-Retraite

L'Argus de l'assurance Quelle est votre valeur ajoutée par rapport aux sites publics en matière de conseil retraite ?

Valérie Batigne Nous avons une optique de conseil multirégime, simple et rapide, vis-à-vis de l'assuré qui est notre client. Nous allons chercher avant tout l'intérêt de ce dernier, avec un point d'entrée unique. Le service public n'a pas cette approche dans la mesure où il est organisé en de multiples caisses, qu'il ne délivre pas de conseil personnalisé, et qu'il est à la fois juge et partie.

Autre différence de taille : nous justifions et expliquons tous les chiffres fournis et lorsqu'un client téléphone, un expert retraite est à l'autre bout du fil.

Comment se différencier dans un marché du conseil-retraite très encombré ?

V. B. Notre valeur ajoutée est incontestablement de combiner digital et conseil personnalisé. Nous avons entièrement digitalisé le bilan retraite intégrant 22 régimes des différentes caisses. Notre algorithme détecte les potentielles anomalies dans les relevés de retraite. Et il y en a !



[Visualiser l'article](#)

Nous indiquons alors au client la démarche à suivre en mettant notamment à sa disposition des courriers préremplis à envoyer aux différentes caisses de retraite. Notre algorithme peut également proposer des optimisations, en fonction des situations : rachat de trimestres, retraite progressive ou cumul emploi-retraite.

Un expert est toujours présent pour expliquer les différentes solutions.

En quoi les nouvelles technologies peuvent-elles réinventer le bilan retraite ?

V. B. Notre technologie permet de déléguer tous les calculs à l'algorithme. Le conseiller est déchargé de cette tâche chronophage et assez complexe. Libéré de ce travail, il est à la disposition du client pour expliquer le mécanisme de la retraite et ses droits. Cela révolutionne le métier du consultant retraite car, en moins d'une heure, le client peut être renseigné sur la situation de sa retraite. Contre plusieurs jours auparavant.

Quelle est aujourd'hui la demande des assureurs en matière de retraite ?

V. B. L'épargne retraite « obligatoire » est l'épargne numéro#1 des Français. Pour un salarié, les cotisations représentent 35 % de son salaire net. Les assureurs souhaitent disposer d'outils permettant une information complète et transparente sur ce sujet complexe des retraites.

Notre offre répond à ce besoin en proposant une plateforme complète de services, pour leurs clients et pour leurs forces de vente. Elle inclut notamment le bilan retraite, que le digital a permis de rendre plus rapide, plus fiable et moins cher. Et des formations innovantes pour les forces de vente.