

20 millions de clauses bénéficiaires obsolètes ou erronées : comment agir efficacement sur votre portefeuille ?

De l'audit de votre stock à la mise à jour à l'échelle : comment industrialiser le processus de remédiation des clauses bénéficiaires de vos assurés et en faire un levier de fidélisation client.

Livre blanc édité par
Testamento en
partenariat avec



© 2026 Testamento - Tous droits réservés. Toute reproduction, représentation, diffusion ou exploitation, totale ou partielle, du contenu de ce document, par quelque procédé que ce soit, sans l'autorisation préalable écrite de Testamento, est interdite.

Sommaire

Édito	04
Par Anais Bréger, Associée Deloitte	
Les 5 idées reçues	06
Ce qui coûte cher aux assureurs	
Ce que l'ACPR attend	09
Obligations, doctrine et sanctions	
Auto-diagnostic	15
Évaluez la maturité de votre organisation	
La méthode Deep Vision	18
4 étapes de la collecte à la remédiation	
Le rebond commercial	21
De la conformité à la croissance	
Comment l'IA change la donne	25
Automatisation intelligente et performance	
Vos prochaines étapes	28
Comment démarrer dès maintenant	
Conclusion & Contact	32
Et demain ? Vers un futur interconnecté	

Ce que vous devez retenir de ce livre blanc

En France, **20 millions de clauses bénéficiaires d'assurance-vie** sont aujourd'hui obsolètes ou mal rédigées. Ce chiffre, nous l'avons mesuré. Il ne surprend plus personne dans le secteur mais il continue de peser lourd : **5,4 milliards d'euros** d'actifs en déshérence, **115 millions d'euros** de sanctions prononcées par l'ACPR depuis la loi Eckert.

Le problème n'est pas nouveau. Ce qui change, c'est la pression réglementaire.

L'ACPR sanctionne désormais sans distinction de taille ni de statut. Une mutuelle régionale, un bancassureur, un spécialiste de la prévoyance : tous sont exposés dès lors que les pratiques ne sont pas à la hauteur des exigences. Depuis 2016, les obligations se sont précisées. Les contrôles se sont intensifiés. Le temps de «faire avec les moyens du bord» est passé.

Sauf que les moyens du bord, justement, ne suffisent plus. Pour 100 000 contrats, une approche manuelle représente plus de dix ans de travail à temps plein et **un coût direct de l'ordre de 2 millions d'euros** avec un taux d'erreur résiduel de 5 à 10 %. Ce n'est pas une question de volonté. C'est une question d'échelle.

C'est pour ça que nous avons construit **Deep Vision**, en partenariat avec Deloitte. Quatre étapes : collecte des clauses brutes, analyse par IA, scoring de conformité, plan d'action. Le résultat : des millions de clauses auditées et priorisées en quelques semaines, sans intégration IT lourde.

Ce qui nous a aussi frappés dans les projets menés avec nos clients, c'est l'effet secondaire. Les campagnes de mise à jour ne génèrent pas que de la conformité. Elles remettent en mouvement des portefeuilles dormants, révèlent des besoins non couverts, améliorent la relation client. **Le ROI minimum constaté dépasse 200 %.**

Ce livre blanc est un guide opérationnel. Il couvre les obligations réglementaires telles que l'ACPR les contrôle, la méthode Deep Vision étape par étape, et les premières actions concrètes pour engager votre organisation, quelle que soit votre situation de départ.

ÉDITO

La clause bénéficiaire : de l'angle mort réglementaire au levier stratégique



Anaïs Bréger

*Associée Deloitte – Secteur
Assurance & Services Financiers*

Deloitte.

"Le constat est sans appel. **73 % des Français de plus de 50 ans** n'ont jamais mis à jour leurs clauses bénéficiaires¹. Plus de **5,4 milliards d'euros** d'actifs en assurance-vie demeurent en déshérence. Et plus de **115 millions d'euros de sanctions** ont été infligées par l'ACPR pour mauvaise gestion des bénéficiaires. Ces chiffres ne sont pas que des statistiques. Ils révèlent une réalité opérationnelle que nous observons quotidiennement chez nos clients : la clause bénéficiaire est devenue un point critique à la croisée de la conformité, de la performance opérationnelle et de la relation client.

Pendant des années, elle est restée dans l'ombre des systèmes d'information, noyée dans des millions de contrats, manuscrite, hétérogène, difficile à exploiter. Mais aujourd'hui, l'équation a changé. La pression réglementaire s'intensifie, la doctrine de l'ACPR se durcit, et les attentes des bénéficiaires comme des assurés évoluent. Le régulateur n'attend plus seulement le respect formel des textes : il exige une vision consolidée, fiable et actionnable de leurs stocks ainsi qu'une capacité démontrable à prévenir la déshérence et à sécuriser l'exécution des volontés des assurés. Les sanctions ne sont plus des cas isolés : elles deviennent la norme en cas de défaillance.

C'est précisément pour répondre à cet enjeu que **Deloitte s'associe à Testamento dans le déploiement de Deep Vision**, première solution d'analyse des clauses bénéficiaires boostée à l'intelligence artificielle. Deep Vision permet aux assureurs, mutuelles et bancassureurs de cartographier, auditer et scorer leurs stocks de clauses bénéficiaires en identifiant les non-conformités, en objectivant les niveaux de risque et en proposant des plans de remédiation industrialisés..

Notre valeur ajoutée chez Deloitte est d'aller au-delà du seul diagnostic :

- en articulant les exigences réglementaires avec vos enjeux de pilotage et de gouvernance,
- en intégrant l'IA dans vos processus de manière maîtrisée, responsable et sécurisée,
- et en accompagnant vos équipes dans la mise en œuvre opérationnelle de bout en bout, du cadrage stratégique jusqu'aux campagnes de mise à jour auprès des assurés.

Parce que demain, la qualité des clauses bénéficiaires ne sera plus un sujet technique relégué aux équipes conformité. Elle s'imposera comme un indicateur de gouvernance à part entière, au même titre que les ratios de solvabilité, les taux de satisfaction client ou le taux de déshérence du portefeuille. Les acteurs qui auront su transformer ce « point de douleur » en avantage compétitif disposeront d'un temps d'avance durable.

Dans cette transformation, l'innovation n'est plus un choix cosmétique : elle est un accélérateur de conformité, de performance et de confiance. L'IA appliquée aux clauses bénéficiaires ne vise pas à remplacer le jugement humain, mais à donner aux équipes les moyens de traiter enfin ce sujet à l'échelle, avec une granularité et une traçabilité impossibles jusqu'ici.

Ce livre blanc a une ambition simple : vous donner les clés pour passer de l'intention à l'action, en conjuguant maîtrise du risque réglementaire, excellence opérationnelle et création de valeur client. Le temps de l'attentisme est révolu ; celui du pilotage éclairé par la donnée et l'IA s'ouvre désormais."

Ce qu'il faut retenir

20M

Clauses concernées

En France, clauses bénéficiaires obsolètes ou erronées

5,4Md€

En déshérence

Actifs d'assurance-vie non réclamés (2)

115M€

Sanctions ACPR

Infligées pour mauvaise gestion des bénéficiaires

(1) Source : [Enquête menée par Testamento en collaboration avec Harris Interactive / Toluna \(Septembre 2024\)](#)

(2) Source : Communiqué de presse de l'ACPR - Banque de France (2 mai 2016) : "Contrats d'assurance vie en déshérence : rapport de l'ACPR au Parlement"

Les 5 idées reçues qui coûtent cher

Pourquoi les clauses bénéficiaires restent-elles un angle mort ? Parce que de nombreuses croyances persistent dans le secteur. Ces convictions, souvent héritées d'une époque où la réglementation était moins contraignante, peuvent s'avérer extrêmement coûteuses pour les organisations qui les entretiennent. Décryptage des cinq mythes les plus répandus et de ce qu'il convient de faire à la place.

1

"On s'en occupera après la migration de notre SI"

Les migrations SI prennent 18 à 36 mois. Pendant ce temps, les non-conformités s'accumulent.

2

"Nos juristes gèrent ça manuellement"

Pour 100 000 contrats, l'analyse manuelle représente plus de 10 ans de travail à temps plein.

3

"L'ACPR ne contrôle que les grands groupes"

Les sanctions récentes touchent des acteurs de toutes tailles : mutuelles, spécialistes, bancassureurs.

4

"Corriger coûterait trop cher"

Le coût de l'inaction est bien supérieur : sanctions, litiges, blocages opérationnels, atteinte à l'image.

5

"Nos clauses sont déjà dans nos SI"

Stockées oui, mais exploitables ? 40 à 60 % sont manuscrites ou scannées, sans scoring disponible.

Idée reçue 1

"On s'en occupera après la migration de notre SI"

La réalité : Les migrations de systèmes d'information prennent entre 18 et 36 mois en moyenne. Pendant ce temps, les clauses continuent de vieillir, les non-conformités s'accumulent, et l'ACPR ne suspend pas ses contrôles.

✓ **Ce qu'il faut faire :** Traiter le sujet des clauses en parallèle, avec une solution agnostique qui ne dépend pas de votre système d'informations. Deep Vision s'interface avec vos systèmes existants sans nécessiter d'intégration lourde.

Idée reçue 2

"Nos juristes et gestionnaires gèrent ça manuellement"

La réalité : Un juriste peut analyser au mieux quelques dizaines de clauses par jour. Pour un portefeuille de 100 000 contrats, cela peut représenter plus de 10 ans de travail à temps plein. Sans compter les erreurs humaines, la fatigue cognitive et le coût.

✓ **Ce qu'il faut faire :** Automatiser l'analyse avec l'IA pour traiter des milliers de clauses en quelques jours, et libérer vos équipes juridiques pour les cas complexes à forte valeur ajoutée.

Idée reçue 3

"L'ACPR ne contrôle que les grands groupes"

La réalité : Les sanctions récentes touchent des acteurs de toutes tailles : mutuelles régionales, assureurs spécialisés, bancassureurs. L'ACPR cible désormais les pratiques, pas seulement les volumes.

✓ **Ce qu'il faut faire :** Anticiper les contrôles en disposant d'un état des lieux documenté et d'un plan d'action formalisé. C'est la meilleure défense en cas d'inspection.



Idée reçue 4

"Corriger notre stock coûterait trop cher et prendrait trop de temps"

La réalité : Le coût de l'inaction est bien supérieur : sanctions ACPR (jusqu'à 50 M€ à ce jour), litiges avec les bénéficiaires, blocages opérationnels en gestion de sinistres, impact réputationnel.

✓ **Ce qu'il faut faire :** Approche progressive, commencer par un pilote sur 1 000 contrats pour auditer l'ampleur des travaux, mesurer le ROI, avant de déployer à grande échelle. Les premiers résultats sont visibles en quelques semaines.

Idée reçue 5

"Nos clauses sont déjà dans nos systèmes d'information"

La réalité : Oui, elles sont stockées. Mais sont-elles exploitables ? Dans la majorité des cas : 40 à 60 % sont manuscrites ou scannées (PDF images), les retranscriptions et indexations sont très rares, aucun scoring de conformité n'est disponible, et il est impossible de faire des requêtes consolidées.

✓ **Ce qu'il faut faire :** Structurer et enrichir les données existantes avec une couche d'intelligence artificielle capable d'extraire, d'analyser et de scorer chaque clause.

Le vrai coût de l'inaction

Risque	Impact estimé
Sanctions ACPR	500 K€ à 50 M€
Litiges bénéficiaires	10 à 50 K€ par dossier
Blocages en gestion sinistres	+30 % de temps supplémentaire
Atteinte à l'image	Couverture médiatique négative

Source : Analyse Deloitte sur la base des sanctions publiques ACPR 2020–2024

Ce que l'ACPR attend vraiment

Ce chapitre détaille les quatre piliers réglementaires que l'ACPR contrôle systématiquement, les sanctions encourues et la checklist opérationnelle pour vous y préparer.

La réglementation évolue. Les attentes du régulateur aussi. Depuis l'entrée en vigueur de la loi Eckert en 2016, les exigences se sont considérablement renforcées et la doctrine de l'ACPR s'est durcie. Décryptage des obligations clés et de la doctrine ACPR 2024–2025 à travers quatre piliers fondamentaux que tout assureur doit maîtriser.

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution ne se contente plus d'observations. Elle sanctionne avec une régularité et une sévérité croissantes. Comprendre ce qu'elle contrôle précisément est la première étape pour construire une défense solide et une stratégie de conformité durable. Les quatre piliers ci-après détaillent l'étendue des attentes réglementaires applicables à votre organisation.

Les 4 piliers réglementaires

Pilier 1 – Traçabilité et mise à jour

- **Ce que dit la loi** : Les organismes d'assurance doivent garantir l'actualité et l'exactitude des clauses bénéficiaires tout au long de la vie du contrat (Code des assurances, art. L132-8).
- **Ce que l'ACPR contrôle** : Existence d'un processus formalisé · Relances proactives aux assurés · Traçabilité des modifications.
- **Risque** : Absence de processus = présomption de négligence = sanction automatique.

Pilier 2 – Recherche des bénéficiaires

- **Ce que dit la loi** : En cas de décès, l'assureur doit déployer des moyens proportionnés pour identifier et retrouver les bénéficiaires (Loi Eckert, art. L132-9-3).
- **Ce que l'ACPR contrôle** : Utilisation de FICOVIE · Recherches complémentaires · Délais de traitement (max. 6 mois après décès).
- **Risque** : Clause obsolète = recherche impossible = capital en déshérence = sanction.



Pilier 3 – Lutte contre la déshérence

- **Ce que dit la loi** : Les contrats non réclamés depuis plus de 10 ans après le décès doivent être transférés à la Caisse des Dépôts (Loi Eckert).
- **Ce que l'ACPR contrôle** : Taux de déshérence du portefeuille · Actions préventives · Qualité des données transmises à la CDC (Caisse des Dépôts et Consignations).
- **Risque** : Déshérence élevée = gestion défaillante = amende + obligation de régularisation.

Le cadre de la loi Eckert : obligations de communication

LOI N°2014-617 DU 13 JUIN 2014

La loi Eckert a profondément transformé les obligations des organismes assureurs en matière de transparence et de communication. Entrée en vigueur le 1er janvier 2016, elle fait suite à un rapport de la Cour des comptes publié en 2013 révélant l'ampleur des contrats d'assurance-vie non réclamés en France. Elle complète notamment les mécanismes AGIRA* permettant aux ayants droit de rechercher l'existence de contrats souscrits à leur bénéfice.

L'obligation de publication annuelle

Conformément à l'article 3 de la loi Eckert (art. L. 132-9-3-1 du Code des assurances), les organismes assureurs ont l'obligation de publier annuellement un bilan d'application détaillé. Ce document doit être rendu public dans un délai de **90 jours ouvrables** à compter du 1er janvier de chaque année. Il doit être accessible sur le site internet de l'entreprise ou sur tout support durable.

Le double reporting réglementaire

Au-delà de la publication publique, les organismes assureurs sont tenus d'adresser annuellement un rapport détaillé à l'**ACPR** ainsi qu'au **ministre de l'Économie**. Ce rapport technique doit préciser le nombre de contrats en déshérence, le montant des sommes en jeu et le nombre d'assurés concernés, tant pour l'année en cours que pour l'année précédente. Cette double obligation garantit à la fois la transparence vis-à-vis des citoyens et le contrôle effectif par les autorités de régulation.

**L'AGIRA est une association rassemblant les compagnies d'assurance opérant sur le marché français ainsi que les organisations professionnelles du secteur. Elle peut être saisie gratuitement par toute personne physique ou morale susceptible d'être désignée comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie, lorsque le souscripteur est décédé depuis moins de dix ans. L'AGIRA transmet alors la demande aux assureurs concernés, qui sont tenus d'effectuer les recherches nécessaires.*

Le contenu obligatoire du bilan annuel

Les articles A. 132-9-4 à A. 132-9-6 du Code des assurances précisent avec rigueur le contenu que doit comporter ce bilan annuel. Les organismes assureurs doivent y présenter de manière exhaustive les actions de recherche menées au cours de l'année écoulée, en indiquant précisément le nombre et le montant des contrats restant à régler.

Actions d'instruction et de recherche

Nombre de contrats ayant fait l'objet d'une instruction et d'une recherche de bénéficiaires, particulièrement ceux dont le traitement s'étend au-delà de six mois après la connaissance du décès ou l'échéance du contrat.

Situations spécifiques et assurés centenaires

Nombre d'assurés centenaires non décédés, y compris ceux pour lesquels existe une présomption de décès, ainsi que le montant annuel des provisions techniques correspondantes. Ces situations nécessitent une vigilance accrue.

Contrats classés sans suite

Nombre et montant des contrats pour lesquels un ou plusieurs bénéficiaires n'ont pas pu être retrouvés ou réglés malgré les démarches de recherche entreprises par l'assureur.

Décès identifiés via RNIPP

Montant annuel et nombre de contrats dont l'assuré a été identifié comme décédé, conformément aux consultations obligatoires du Répertoire National d'Identification des Personnes Physiques.

Règlements effectués et demandes reçues

Nombre de contrats effectivement réglés, montant des capitaux versés aux bénéficiaires, distinction entre règlements issus de demandes directes et ceux résultant des consultations systématiques du RNIPP.

Pilier 4 – Protection des données & conformité RGPD

- **Ce que dit la loi** : Les données des bénéficiaires sont des données personnelles sensibles, soumises au RGPD.
- **Ce que l'ACPR contrôle** : Sécurisation des accès aux clauses · Durée de conservation · Droit d'accès et de rectification des bénéficiaires.
- **Risque** : Fuite de données ou non-conformité RGPD = double sanction (ACPR + CNIL).

"L'Autorité constate que trop d'organismes continuent de considérer la clause bénéficiaire comme un élément secondaire du contrat. Or, elle constitue le cœur de l'engagement assurantiel. Une clause obsolète, imprécise ou non conforme peut rendre impossible le versement des capitaux et priver les bénéficiaires de leurs droits. Cette situation n'est plus acceptable."

– Rapport annuel ACPR 2024

Checklist conformité ACPR :

- ✓ Processus formalisé de mise à jour
 - ✓ Relances proactives (événements de vie)
 - ✓ Utilisation systématique de FICOVIE
 - ✓ Délai traitement < 3 mois après décès
 - ✓ Taux de déshérence < seuil de vigilance
 - ✓ Conformité RGPD
 - ✓ Reporting régulier au COMEX

Chronologie des sanctions ACPR (2014–2025)

- ☐ • 2014 : Bancassureur - 10 M€ (identification insuffisante des assurés décédés, périmètre de recherche incomplet)
- 2014 : Assureur - 40 M€ (défaut d'identification des assurés décédés, manquements à l'obligation de recherche des bénéficiaires, défaut dans l'établissement de la liste des contrats dénoués avec montants non réglés)
- 2014 : Assureur - 50 M€ (défaut d'identification des assurés décédés de 2009 à 2013, exclusion à tort des contrats de faible montant et des contrats sans provisions mathématiques, et périmètre de consultation du RNIPP filtré de manière injustifiée)
- 2015 : Mutuelle - 3 M€ (manquement à l'obligation d'identification des assurés décédés et non-respect d'une mise en demeure préalablement adressée par l'ACPR)
- 2019 : Mutuelle - 500 K€ (manquements d'identification des assurés décédés et d'obligation de recherche des bénéficiaires)
- 2022 : Mutuelle - 8 M€ (information insuffisante des adhérents dans le cadre de contrats collectifs, défaillances dans la détection des décès)
- 2022 : Mutuelle - 1M€ (manque d'information à la souscription sur la clause bénéficiaire, détection tardive et incomplète des assurés décédés, recherche incomplète des bénéficiaires, prélèvements indus sur les prestations décès)
- 2022 : Bancassureur - 3 M€ (manquements aux obligations de déshérence sur les comptes d'épargne salariale)
- 2025 : Caisse de retraite complémentaire - 500 K€ (défaut d'information des assurés, manquements graves en matière de lutte contre la déshérence et obstacles aux relations avec le superviseur)



Auto-diagnostic : où vous situez-vous par rapport au marché ?

Ce quiz en 8 questions vous permet de positionner votre organisation sur une échelle de maturité à trois niveaux et d'identifier vos zones de risque prioritaires en moins de 5 minutes.

Répondez à ces 8 questions pour évaluer la maturité de votre organisation sur le sujet des clauses bénéficiaires. Cet auto-diagnostic vous permettra d'identifier vos zones de risque prioritaires et de positionner votre organisation sur une jauge de maturité en trois niveaux : avancé, intermédiaire, ou à risque.

Prenez quelques minutes pour répondre honnêtement à chacune des questions. Il n'existe pas de "bonne" réponse stratégique : seule la réalité opérationnelle de votre organisation compte. L'objectif est de vous donner une photographie fidèle de votre situation actuelle, pour mieux définir les priorités d'action.



Quiz de maturité : Les 8 questions clés

Comptez les réponses bleues, rouges et grises ou les points.

Q1 - Connaissez-vous le nombre exact de clauses bénéficiaires dans votre portefeuille ?

- **Oui, avec précision (± 1 %)** - 2 points
- **Oui, approximativement (± 10 %)** - 1 point
- **Non, pas de vue consolidée** - 0 point

Q2 - Quel pourcentage de vos clauses sont manuscrites ou scannées (non exploitables directement) ?

- **Moins de 10 %** - 2 points
- **Entre 10 et 40 %** - 1 point
- **Plus de 40 % ou ne sait pas** - 0 points

Q3 - Disposez-vous d'un scoring de conformité sur vos clauses ?

- **Oui, automatisé et mis à jour régulièrement** - 2 points
- **Partiellement, sur certains portefeuilles** - 1 point
- **Non, aucune évaluation systématique** - 0 point

Q4 - À quand remonte votre dernière campagne de mise à jour des clauses ?

- **Moins de 12 mois** - 2 points
- **Entre 1 et 3 ans** - 1 point
- **Plus de 3 ans ou jamais réalisée** - 0 point

Q5 - Démembrement, succession, bénéficiaires multiples, combien de temps faut-il à vos équipes pour les traiter ?

- **Moins de 30 minutes** - 2 points
- **Entre 30 minutes et 2 heures** - 1 point
- **Plus de 2 heures** - 0 point

Q6 - Avez-vous déjà été audité par l'ACPR sur le sujet des clauses bénéficiaires ?

- **Oui, et nous étions conformes** - 2 points
- **Oui, avec des observations mineures ou majeures** - 1 point
- **Non, jamais audité** - 0 point

Q7 - Quel est votre taux de déshérence actuel ?

- **Moins de 1 %** - 2 points
- **Entre 1 et 3 %** - 1 point
- **Plus de 3 % ou ne mesurons pas** - 0 point

Q8 - Avez-vous un plan d'action formalisé pour traiter les clauses non conformes ?

- **Oui, avec budget et timeline** - 2 points
- **En cours de définition** - 1 point
- **Non, pas encore** - 0 point

Interprétation de votre auto-diagnostic

Analysez la distribution de vos réponses pour situer votre niveau de maturité sur l'échelle ci-dessous. Chaque niveau correspond à une situation-type observée sur le marché français de l'assurance, et définit des priorités d'action distinctes.

Niveau **avancé**

12 à 16 points

**Majorité de réponses en bleu
(1ère option)**

Vous êtes en avance sur le marché. Vos processus sont formalisés et votre exposition au risque ACPR est maîtrisée. Deep Vision peut vous aider à industrialiser et automatiser davantage, et à transformer votre avance en levier commercial.

Niveau **intermédiaire**

6 à 11 points

**Majorité de réponses en rouge
(2ème option)**


Vous avez conscience du sujet mais des zones d'ombre subsistent. Votre organisation est exposée à un risque modéré. Deep Vision vous apporte la vision consolidée qui vous manque et vous permet de combler rapidement les lacunes identifiées.

Niveau **à risque**

0 à 5 points

**Majorité de réponses en gris
(3ème option)**

Vous êtes exposés à un contrôle ACPR imminent. Il est urgent d'agir. Deep Vision vous permet de rattraper le retard rapidement, avec des premiers résultats visibles en quelques semaines seulement.

 **Envie d'aller plus loin ?** Contactez-nous pour obtenir une analyse de ROI d'utilisation de Deep Vision en moins de 72h. Analyse gratuite et sans engagement, résultats confidentiels.

info@testamento.io

La méthode Deep Vision en 4 étapes

Ce chapitre décrit les 4 étapes du processus Deep Vision, de la collecte des clauses brutes jusqu'au plan d'action présentable en COMEX, avec les résultats attendus à chaque étape.

De la collecte à la remédiation : comment Deep Vision transforme des millions de clauses hétérogènes en données exploitables et conformes. La méthode repose sur un processus industrialisé, pensé spécifiquement pour les contraintes des assureurs, mutuelles et bancassureurs français, sans intégration IT lourde, sans migration de données, avec des premiers résultats en quelques semaines.

Chaque étape est conçue pour s'enchaîner naturellement, de la simple réception des documents jusqu'à la feuille de route opérationnelle présentable en COMEX. La solution s'adapte à vos systèmes d'information et peut être déployée en quelques jours.




The screenshot shows the 'Visualisation de la clause' interface. On the left, there is a document preview for 'Assaronto' titled 'Formulaire de désignation', dated '12/01/2020 à Lyon'. On the right, there is a progress bar showing '64%' completion. Below the progress bar, there are three horizontal bars with colored indicators: a red dot, a yellow dot, and a warning icon.

Étape 1 – Collecte



Objectif : Centraliser toutes les clauses, quel que soit leur format.

- Upload / transmission sécurisée de PDF (scans, documents manuscrits, contrats papier numérisés)
- Connexion par API aux SI existants (phase d'industrialisation)
- Formats acceptés : PDF image, PDF natif
- Volume : de 1 000 à plusieurs millions de clauses

Résultats : ✓ Toutes les clauses centralisées en quelques heures ✓ Aucune modification des SI ✓
Traçabilité complète

Étape 2 – Analyse IA



Objectif : Extraire, structurer et comprendre chaque clause.

- OCR avancé pour documents manuscrits ou scannés
- NLP (traitement du langage naturel) pour analyser le contenu
- IA générative pour interpréter les formulations complexes
- Reconnaissance d'entités : noms, prénoms, dates, liens de parenté, quotes-parts

Résultats : ✓ Chaque clause transformée en données structurées ✓ Taux de reconnaissance > 90 % ✓ Export structuré disponible

Étape 3 – Scoring de conformité



Objectif : Évaluer le niveau de risque de chaque clause.

Deep Vision attribue un score de conformité de 0 à 100 à chaque clause, basé sur :

- **Critères réglementaires :** Respect des obligations légales, précision des bénéficiaires, risques d'obsolescence
- **Critères opérationnels :** Facilité de mise en œuvre en cas de sinistre, qualité de rédaction, complétude des données
- **Critères de risque :** Potentiel de litige, complexité juridique, ancienneté sans mise à jour

Résultats : ✓ Vision consolidée par portefeuille ✓ Segmentation automatique : clauses critiques / à risque / conformes ✓ KPIs en temps réel.

Étape 4 – Restitution et plan d'action



Objectif : Fournir un rapport actionnable et un plan de remédiation.

- **Cockpit de pilotage :** Dashboard interactif avec indicateurs de performance (KPIs) en temps réel
- **Rapport exécutif (COMEX/CODIR) :** Synthèse en 10 pages, taux de conformité global, cartographie des risques, cartographie des clauses non conformes, détail des anomalies par clause, recommandations de correction
- **Plan d'action priorisé :** Clauses urgentes (risque ACPR immédiat) · Moyen terme · Surveillance

Résultats : ✓ Décision éclairée en COMEX ✓ Feuille de route opérationnelle ✓ Arguments prêts pour un audit ACPR

Le rebond commercial caché : de la conformité à la croissance

Ce chapitre montre comment transformer une obligation réglementaire en levier de croissance : détection de besoins, réactivation de portefeuilles dormants, cross-sell et amélioration de la relation client.

Et si la mise en conformité de vos clauses bénéficiaires devenait votre meilleure opportunité commerciale de l'année ? Pendant des années, la conformité a été perçue comme un centre de coûts. Mais avec Deep Vision et la plateforme Beneficiary de Testamento, l'équation change radicalement.

Contacter un assuré pour mettre à jour sa clause bénéficiaire, c'est à la fois **légitime** (obligation réglementaire), **utile** (service rendu) et **apprécié** (preuve de sérieux et de proximité). Dans un contexte où les taux de sollicitation commerciale sont réglementés et où les assurés sont saturés de messages marketing, c'est une fenêtre d'opportunité rare et précieuse.

C'est aussi un levier de fidélisation puissant : dans un contexte où les taux de sollicitation commerciale sont réglementés et où les assurés sont saturés de messages marketing, cette interaction rare devient une fenêtre d'opportunité précieuse pour renforcer durablement la relation client.

Les 4 leviers du rebond commercial

1

Détection de besoins non satisfaits

Un assuré met à jour sa clause suite à un mariage. Cette information révèle un potentiel besoin en prévoyance complémentaire, une opportunité de couverture emprunteur, ou une révision de l'épargne globale du foyer.

2

Réactivation de portefeuilles dormants

Un contrat d'assurance-vie ouvert il y a 15 ans, sans versement depuis 10 ans. La campagne de mise à jour permet de renouer le contact, de proposer un bilan patrimonial et de suggérer des versements complémentaires.

3

Amélioration du NPS et de la satisfaction

"C'est la première fois que mon assureur me contacte pour quelque chose d'utile." Un parcours 100 % digital, en 3 minutes, qui renforce la perception de sérieux et de proximité de votre marque.

4

Cross-sell et up-sell

Lors de la mise à jour, l'assuré découvre la possibilité de désigner plusieurs bénéficiaires avec des quotes-parts personnalisées, ce qui l'amène à souscrire un second contrat, augmenter ses versements, ou ajouter des garanties complémentaires.



Ils nous font confiance

“

Jean-Baptiste Perret Torres

*Directeur de la stratégie, de l'innovation et des fusions & acquisitions - **Allianz France***

"Pour les agents généraux et les conseillers Allianz Expertise et Conseil, ce service innovant est un atout supplémentaire pour accompagner les clients, optimiser la rédaction de la clause bénéficiaire et permettre d'assurer la bonne exécution des volontés des assurés."

”

“

Sonia Quillet

*Directrice de l'Expérience et de l'Innovation - **MACIF** (2024)*

" Testamento offre des services améliorés à la MACIF, qui permettent de sécuriser le contrat d'assurance-vie en s'assurant de sa bonne exécution avec des outils très intuitifs, très simples, dont nous pouvons mesurer la capacité d'évolution. 1 300 000 sociétaires ont accès à la technologie, déjà 10 000 l'ont utilisée. Maintenant que le système est industrialisé et opérationnel, nous pouvons passer à l'étape suivante."

”

Contexte :

Testamento Beneficiary a été déployé auprès de l'ensemble du réseau Allianz France - conseillers salariés Allianz Expertise et Conseil ainsi que le réseau des agents, soit plus de 9 000 utilisateurs. La solution est intégrée au CRM Allianz via API, avec signature électronique, et garantit des clauses personnalisées sans risque juridique. Délais de traitement réduits, adoption immédiate sur le terrain.



Les bonnes pratiques pour maximiser le rebond commercial



Personnaliser les messages

Prénom, type de contrat, ancienneté... Chaque communication doit être contextualisée et pertinente.



Simplifier le parcours

3 clics maximum pour mettre à jour. La complexité est l'ennemi de la conversion et de la satisfaction.



Former les conseillers

Détection des signaux d'achat lors des interactions de mise en conformité. Un contact utile est un contact vendeur.



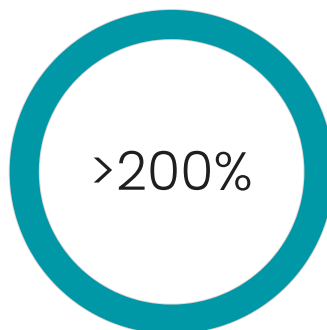
Mesurer les résultats

Taux de conversion, primes nouvelles générées, NPS... Instrumenter chaque campagne pour piloter l'amélioration continue.



Itérer en continu

Tester différents messages, canaux et timings. Chaque campagne est une opportunité d'apprentissage.



ROI minimum constaté

projets de remédiation menés avec Testamento Beneficiary

Comment l'IA transforme le traitement des clauses

Ce chapitre compare l'approche manuelle (coût, délai, taux d'erreur) avec Deep Vision, et explique pourquoi la combinaison OCR, NLP et IA générative constitue un changement de nature, pas seulement d'échelle.

De l'approche manuelle à l'automatisation intelligente : pourquoi l'IA change fondamentalement la donne. Pendant des décennies, les assureurs n'avaient d'autre choix que de confier l'analyse de leurs clauses à des équipes humaines avec les contraintes que cela implique : lenteur, coûts élevés, taux d'erreur non négligeable et impossibilité de traiter des volumes industriels.

L'intelligence artificielle, et plus précisément la combinaison d'OCR avancé, de NLP et d'IA générative qu'intègre Deep Vision, représente un saut qualitatif sans précédent. Elle ne remplace pas le jugement humain sur les cas complexes, mais elle libère les équipes des tâches répétitives et leur permet de se concentrer là où leur expertise crée vraiment de la valeur.

L'approche traditionnelle vs. Deep Vision

Approche traditionnelle (avant l'IA)

Le parcours manuel d'une clause, étape par étape :

1 Extraction

Gestionnaire recherche le document dans le SI - **5 à 10 min**

2 Lecture

Déchiffrage manuscrit, identification des bénéficiaires - **5 à 10 min**

3 Analyse juridique

Vérification conformité, détection anomalies - **5 à 20 min**

4 Saisie & courrier

Retranscription + courrier si erreur - **7 à 15 min**

Temps total : 20 à 40 min par clause

- **Taux d'erreur** : 5 à 10 %
- **Coût moyen** : 20 € par clause

Pour 100 000 clauses avec 5 ETP :

- plus de 80 mois (près de 7 ans !)
- Coût direct : 2 M€
- Faisabilité : Irréaliste

Avec Deep Vision

→ Traitement en masse

Des milliers de clauses analysées en quelques heures, 24h/24, sans fatigue cognitive.

→ Précision supérieure

Taux de reconnaissance > 90 % y compris sur les manuscrits. Taux d'erreur résiduel contrôlé.

→ Coût divisé par 10

Le coût par clause traité est drastiquement réduit par rapport à l'analyse manuelle.

→ Équipes libérées

Vos juristes se concentrent sur les cas complexes à forte valeur ajoutée.



Pourquoi Deep Vision est différent

1

Co-construit avec le marché

Développé en partenariat avec des assureurs, mutuelles et bancassureurs. Entraîné sur des clauses réelles et fictives, pas des données synthétiques. Intègre les retours terrain des équipes conformité et juridiques.

2

Expertise métier intégrée

Pas un outil générique d'OCR ou de NLP. Conçu spécifiquement pour les clauses bénéficiaires. Comprend les subtilités juridiques du droit français des assurances.

3

Approche "plug & play"

Pas d'intégration IT lourde. Pas de migration de données. Déploiement opérationnel en quelques jours seulement.

4

Partenariat Deloitte

Accompagnement stratégique et opérationnel. Expertise réglementaire de premier plan. Conduite du changement maîtrisée.

Avant Deep Vision

La conformité = contrainte, coût, lenteur, exposition au risque réglementaire permanent.

Avec Deep Vision

La conformité = opportunité, rapidité, performance, levier de croissance commerciale.

Vos prochaines étapes : comment démarrer ?

Ce chapitre présente deux options concrètes pour démarrer immédiatement : une démo personnalisée de 45 minutes ou un projet pilote sur 1 000 contrats avec ROI mesurable en 6 à 8 semaines.

Vous êtes convaincu de l'urgence d'agir ? Voici les façons concrètes de passer à l'action dès maintenant. Que vous soyez en phase d'exploration, de décision ou d'engagement, une option est calibrée pour votre niveau de maturité et vos contraintes organisationnelles.

Chaque option est conçue pour être à la fois simple à initier et suffisamment substantielle pour produire des résultats mesurables. Il n'existe pas de prérequis technique complexe : l'objectif est de vous permettre de commencer immédiatement, avec un minimum de friction.

Option 1

Démo personnalisée

Option 2

Projet pilote

Option 1 – Démo personnalisée

Découvrez Deep Vision en action

Une session dédiée pour explorer la plateforme sur des cas d'usage concrets du marché français de l'assurance.

- Démonstration live de la plateforme
- Analyse de vos problématiques spécifiques
- Présentation du cockpit de pilotage
- Réponses à toutes vos questions techniques
- Chiffrage personnalisé

Durée : 45 minutes

Format : Visioconférence ou présentiel

Participants recommandés : Conformité, IT, Direction, Juridique



[Réserver ma démo](#)

Option 2 – Projet pilote



[Lancer mon pilote](#)

Lancez un pilote sur 1 000 contrats

Mesurez le ROI avant de déployer à grande échelle. Le pilote vous fournit une preuve de concept documentée et chiffrée.

- Analyse complète d'un portefeuille test
- Prise en compte de vos critères juridiques de qualité
- Contrôle humain de l'échantillon
- Scoring et segmentation des clauses
- Restitution formalisée de l'analyse
- Décision éclairée pour le déploiement à grande échelle

Durée : 6 à 8 semaines

ROI : Mesurable dès la fin du pilote

Foire aux questions (FAQ)

Deep Vision nécessite-t-il une intégration dans nos SI ?

Non. Deep Vision fonctionne en mode API ou upload de fichiers dans des répertoires sécurisés. Aucune intégration lourde n'est nécessaire. Le déploiement se fait en quelques jours.

Nos données sont-elles sécurisées ?

Oui. Deep Vision est hébergé en France, conforme IA Act dès sa conception, et garantit la confidentialité totale de vos données. Aucune donnée n'est partagée ni utilisée pour entraîner des LLM (Large Language Models).

Deep Vision remplace-t-il nos équipes juridiques ?

Non. Deep Vision automatise l'analyse et le scoring, mais les décisions complexes restent du ressort de vos équipes. L'outil libère vos juristes des tâches répétitives pour qu'ils se concentrent sur les cas à forte valeur ajoutée.

Quel est le coût moyen ?

Le coût dépend du volume de clauses et des options choisies. Un premier audit gratuit vous permettra d'obtenir un chiffrage précis adapté à votre portefeuille.

Peut-on coupler Deep Vision avec nos outils existants ?

Oui. Deep Vision s'intègre avec Testamento Beneficiary pour la remédiation, et peut également exporter les données au format CSV vers vos outils de gestion (CRM, SI, outils de pilotage).

Ils nous font confiance

Voici une sélection d'assureurs, mutuelles, courtiers et bancassureurs de premier plan qui font déjà confiance à Testamento :



Pourquoi agir maintenant ?

- L'ACPR intensifie ses contrôles en 2026
- Les sanctions augmentent chaque année
- Ceux qui agissent maintenant prendront une longueur d'avance décisive
- Chaque mois de retard = risque accru
- Les premiers résultats sont visibles en quelques semaines

L'inaction n'est plus une option.

Ce que ce livre blanc vous a montré

Le problème est chiffré et documenté. 20 millions de clauses obsolètes ou erronées. 5,4 Md€ en déshérence. 115 M€ de sanctions ACPR. Ce n'est pas une tendance émergente : c'est une réalité opérationnelle qui s'aggrave chaque mois d'inaction.

Le régulateur sanctionne sans distinction de taille. Mutuelles régionales, bancassureurs, spécialistes : l'ACPR cible les pratiques, pas les volumes. Disposer d'un état des lieux documenté et d'un plan d'action formalisé est la meilleure protection en cas de contrôle.

Le traitement manuel est une impasse économique. 10 ans de travail pour 100 000 contrats. 2 M€ de coût direct. L'IA n'est pas un luxe : c'est la seule réponse proportionnée à l'échelle du problème.

Deep Vision réduit ce délai à quelques semaines. Collecte, analyse IA, scoring de conformité, plan d'action : un processus industrialisé, déployable sans intégration IT lourde, avec des premiers résultats visibles dès la fin du pilote.

La conformité est un levier commercial sous-exploité. Chaque contact de mise à jour est une opportunité de détection de besoins, de réactivation de portefeuille et de renforcement de la relation client. ROI minimum constaté : 200 %.

Vos concurrents s'équipent. Allianz, MACIF et d'autres acteurs majeurs du marché français ont déjà engagé cette transformation. L'avantage compétitif appartient aux premiers mouvants.

Votre prochaine étape prend 45 minutes.

Audit gratuit

Obtenez une analyse de votre portefeuille sous 72h

[Demander mon audit](#)

Démo personnalisée

Découvrez Deep Vision en action en 45 min

[Réserver ma démo](#)

Projet pilote

Lancez sur 1 000 contrats · ROI mesurable en 6 semaines

[Lancer mon pilote](#)

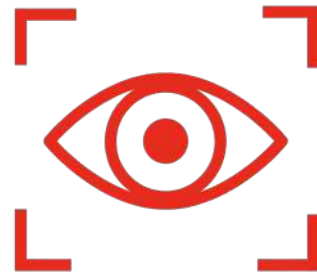
Joindre Testamento

Contactez-nous :

Email : info@testamento.io

Téléphone : +33 (0)1 85 09 67 62

Suivez-nous sur [LinkedIn](#)



Mentions légales

Éditeur : Testamento SAS

SIRET : **795 229 491 00019** (Contrat facile)

Email : info@testamento.io

Crédits & Sources

Rédaction : Testamento

Sources : ACPR, France Assureurs, Harris Interactive, Testamento

Confidentialité

Les données présentées dans ce livre blanc sont issues de sources publiques ou d'analyses anonymisées. Aucune donnée client nominative n'est divulguée.

Droits d'auteur

© Testamento 2026. Tous droits réservés. La reproduction, même partielle, de ce document est interdite sans autorisation écrite de Testamento.