

Recommandations – Conformité RGPD

Dans le cadre d'une mise en conformité avec le Règlement Général sur la Protection des Données, nous vous recommandons d'appliquer les règles de gestion suivantes sur les données issues de votre CRM.

1/ Minimisation des données

Recueillez les données strictement nécessaires et utiles à votre prospection commerciale ayant pour finalité la vente d'une assurance automobile.

Faites un tri dans vos données et supprimez celles non essentielles à vos opérations commerciales. Par exemple, les champs ci-dessous ne sont pas en adéquation avec la règle de minimisation :

- num_ss
- groupe_sanguin
- id_site_web
- valeur_residence_prin
- lat
- lon

Par ailleurs, le numéro de sécurité sociale et le groupe sanguin sont des données dites sensibles. Elles ne peuvent être collectées que dans des conditions bien spécifiques.

2/ Conservation limitée des données

Définissez un processus clair indiquant la durée de conservation des données collectées. Par exemple, les données de vos clients et prospects non convertis pourraient être conservées 2 ans après la dernière interaction.

Prévoyez également une méthode de suppression ou d'anonymisation de vos données, dès que la durée de conservation arrive à échéance.

3/ Droits des personnes

Mettez en place des procédures internes pour traiter rapidement les demandes de vos clients relatives à leurs données personnelles.

Déterminez le service ou l'interlocuteur principal en charge du traitement de ces demandes. Ce rôle pourrait être attribué au Data Protection Officer (DPO) ou au Responsable de la base client.

Ainsi, vos clients ou prospects pourront demander facilement l'accès, la rectification ou la suppression de leurs données.

4/ Obligation de sécurité

Instaurez des mesures de sécurité pour protéger vos données contre tout accès non autorisé, toute fuite ou vol. Pour cela, chiffrez les données sensibles, utilisez des mots de passe forts et attribuez les accès aux seules personnes autorisées.

Impliquez l'ensemble des équipes métiers et sensibilisez les sur ces aspects de sécurisation.

5/ Transparence

Informez clairement vos clients et prospects sur la collecte, l'utilisation, la conservation et la protection de leurs données personnelles.

Mettez à jour vos politiques de confidentialité pour inclure toutes les informations nécessaires. Envoyez leur un mail ou une newsletter en ce sens.