

REGLES DE GESTION DU CHALLENGE GRAND PUBLIC

A LA CONQUETE DES UNIVERS

Saison 2

Du 14 septembre au 17 octobre 2021



Table des matières

1) PRINCIPES	2
2) REGLES DE GESTION	3
3) SEGMENTATION ACTIVATION	5
4) ETP	5
5) FOIRE AUX QUESTIONS.....	6
6) TRUCS ET ASTUCES DE L'OUTIL	100

1) PRINCIPES

Le challenge est effectif du 14 septembre au 17 octobre 2021, soit 5 semaines.

Les ventes sont comptabilisées en nombre de ventes brutes ou en montant, et peuvent déclencher 2 bonus :

- Un bonus « sans l'univers » si le client ne détient pas déjà l'univers de besoin couvert par le produit souscrit (univers B, E, P, C, A)
- Un bonus « Non Equipé » si en plus de ne pas couvrir l'univers, le client n'est pas déjà segmenté « équipé » (BPe, De, JBPe, JDe ou Ee)

Univers	Produits déclencheurs	Réalizations	Bonus si client sans cet univers	Bonus si client non équipé ("ne")	Objectifs par etp		Gain possible
					Sur 5 sem.	Hebdo	
Conquête 0-16 ans	Ouvertures brutes de produits d'Epargne Liquide, d'assurance vie et PEL aux clients de moins de 16 ans	1	1	1	15	3	50 €
Conquête & Bancaisation	VB hors transformation	1	1	1	30	6	50 €
Epargne Placement	CA Assurance Vie (hors arbitrage)	Montant	+20% du CA	+20% du CA	135 K€	27 K€	50 €
Assurance & Prévoyance	VB Auto / MRH / 2 Roues / GAV / Santé	1	1	1	28	5,60	50 €
	Ventes Brutes Sécur'Famille	0,8	0,8	0,8			
	Ventes Brutes PJ	0,3	0,3	0,3			
Crédit	Crédit consommation (hors crédit projet)	Montant	+20% de l'engagement	+20% de l'engagement	100 k€	20 K€	50 €
Bonus Excellence	Nb de lignes atteintes	4 sur 5					50 €
		5 sur 5					100 €

■ Comptabilisation des ventes et bonus

Le point d'entrée est la vente : dès lors qu'une vente du périmètre est identifiée, elle déclenche le compteur « ventes » et des bonus liés à l'**Univers absent** et/ou au **Client « ne »** (= non équipé).

A	B	C
La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers	... et si celui-ci n'est pas équipé*
1 VB / X€ de montant	+1 vente / +20% du montant	+1 vente / +20% du montant

*Equipé au sens segmentation activation

$$\text{TOTAL VENTES + BONUS} = A + B + C$$

Les ventes sont regroupées **par ligne de produits** (Formules, Pel/Assurance Vie, Livrets, Crédit Conso, produits IARD/Prévoyance) et **par entité de vente** (= client bancaire). **Les bonus sont plafonnés pour chaque couple ligne de produits/entité de vente.**

La date de vente retenue est la **date de remontée de la vente dans le système d'information.**

2) REGLES DE GESTION

■ Bancarisation

■ Formules hors transformation, hors montée en gamme

Sont comptabilisées les ouvertures brutes de formules hors transformation pendant la période du challenge.

Une formule famille correspond à X formules individuelles, ce sont ces dernières qui sont comptabilisées. Exemple : 1 vente de formule famille à 3 personnes = 3 formules

La notion de « **hors transformation** » signifie que **le client ne devait pas détenir de forfait au 31/12/2020**.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers B	... et si celui-ci n'est pas équipé
1	+ 1	+ 1

■ Conquête 0 -16 ans

■ Ouvertures brutes de produits d'Epargne Liquide

Sont comptabilisées les ouvertures brutes de livrets pendant la période du challenge aux clients âgés de moins de 16 ans le jour de l'ouverture.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers E	... et si celui-ci n'est pas équipé
1	+ 1	+ 1

■ Ouvertures brutes de contrats d'Assurance vie et de PEL

Sont comptabilisées les ouvertures de contrats d'Assurance vie et de PEL pendant la période du challenge aux clients âgés de moins de 16 ans le jour de l'ouverture.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers P	... et si celui-ci n'est pas équipé
1	+ 1	+ 1

■ Epargne Placement

■ Chiffre d'affaires assurance Vie (hors arbitrages)

Sont comptabilisés les flux créditeurs (Chiffre d'Affaires) sur les contrats d'Assurance vie pendant la période du challenge, hors arbitrages.

Réalisation	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers P	... et si celui-ci n'est pas équipé
Chiffre d'Affaires (CA)	+ 20% du CA	+ 20% du CA

■ Crédits

■ Crédits consommation hors crédit projet

Sont comptabilisés les engagements de crédits consommation **hors crédits projets** (même débloqués) sur la période du challenge.

Réalisation	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers C	... et si celui-ci n'est pas équipé
Montant de l'engagement	+ 20% de l'engagement	+ 20% de l'engagement

■ Assurances & Prévoyance

■ IARD : MRH, Auto, 2 roues GAV et Santé

Sont comptabilisées les souscriptions brutes d'assurances MRH, Auto, 2 roues, GAV et Santé sur la période du challenge.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers A	... et si celui-ci n'est pas équipé
1	+ 1	+ 1

■ Prévoyance : Protection Juridique

Sont comptabilisées les souscriptions brutes de Protections Juridiques sur la période du challenge.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers A	... et si celui-ci n'est pas équipé
+ 0.3	+ 0.3	+ 0.3

■ Prévoyance : Sécur Famille

Sont comptabilisées les souscriptions brutes de Sécur Famille sur la période du challenge.

La vente rapporte	Si au moins un client de l'entité de vente n'a pas l'univers A	... et si celui-ci n'est pas équipé
+ 0.8	+ 0.8	+ 0.8

3) SEGMENTATION ACTIVATION

Il s'agit de la **dernière segmentation connue au moment de la vente**. Les données de segmentation sont livrées par IT-CE autour du 15 du mois, et sont affichées quelques jours plus tard sur le poste de travail. Il peut y avoir un décalage entre le segment affiché et le segment retenu, mais pendant quelques jours seulement et une fois dans le mois. S'il y a plusieurs ventes sur un même client à des dates différentes, les points bonus ne s'appliqueront que sur les ventes réalisées quand le client était non détenteur de l'univers et non segmenté équipé.

The screenshot shows a banking software interface with tabs for 'Synthèse', 'Services', 'Profil', 'Liens', 'Procurations', and 'Participations'. The 'Synthèse' tab is active. It displays a 'Code transaction' field with a 'Valider' button. Below this is the 'Adresse personne' section. To the right, there is a 'Seg. Act.' field with the value 'JBPe' and 'Univers : BEpca', which is highlighted by a red box. Other fields include 'Seg. Relationnelle Part : GdPub', 'Code marché : MN101102 P. non Pro', and 'Entrée en relation : 17/09/2009'. At the bottom, there are buttons for 'Fin client', 'Cptes soldés', 'Dossier', 'Gest. pers.', 'Gest. comm.', 'Agenda', 'Fil contacts', 'Imprimer', and 'Connais. client'.

4) ETP

Les objectifs sont définis par ETP réel et leur atteinte sera mesurée sur la base de l'ETP moyen de l'agence sur la période (source RH) :

Réalisations de l'agence sur la période ETP moyen de l'agence sur la période (source RH) ≥ Objectif par ETP	ETP pris en compte pour le calcul de l'atteinte de l'objectif <table> <tr> <td>CDI / CDD / Intérimaire en agence (intégrant Solution 57 en Moselle)</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>CDI / CDD / Intérimaire hors agence (staff DR...)</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Apprentis et stagiaires d'été</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>CDI dont le contrat est suspendu (invalides, congés sans solde, etc.)</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>CDI mis à disposition (de GCE BS, Ecureuil Crédit, etc.)</td> <td>0%</td> </tr> </table> Déduction appliquée à l'ETP (au prorata temporis) <table> <tr> <td>Temps partiels</td> <td>Oui</td> </tr> <tr> <td>Maladies dès le 1^{er} jour d'absence</td> <td>Oui</td> </tr> <tr> <td>Congés spéciaux (enfant soin, décès...)</td> <td>Oui</td> </tr> <tr> <td>Temps de délégation (représentants du personnel)</td> <td>Oui</td> </tr> <tr> <td>Grève</td> <td>Oui</td> </tr> <tr> <td>Congés / RTT / jours de récupération...</td> <td>Oui</td> </tr> </table>	CDI / CDD / Intérimaire en agence (intégrant Solution 57 en Moselle)	100%	CDI / CDD / Intérimaire hors agence (staff DR...)	0%	Apprentis et stagiaires d'été	0%	CDI dont le contrat est suspendu (invalides, congés sans solde, etc.)	0%	CDI mis à disposition (de GCE BS, Ecureuil Crédit, etc.)	0%	Temps partiels	Oui	Maladies dès le 1 ^{er} jour d'absence	Oui	Congés spéciaux (enfant soin, décès...)	Oui	Temps de délégation (représentants du personnel)	Oui	Grève	Oui	Congés / RTT / jours de récupération...	Oui
CDI / CDD / Intérimaire en agence (intégrant Solution 57 en Moselle)	100%																						
CDI / CDD / Intérimaire hors agence (staff DR...)	0%																						
Apprentis et stagiaires d'été	0%																						
CDI dont le contrat est suspendu (invalides, congés sans solde, etc.)	0%																						
CDI mis à disposition (de GCE BS, Ecureuil Crédit, etc.)	0%																						
Temps partiels	Oui																						
Maladies dès le 1 ^{er} jour d'absence	Oui																						
Congés spéciaux (enfant soin, décès...)	Oui																						
Temps de délégation (représentants du personnel)	Oui																						
Grève	Oui																						
Congés / RTT / jours de récupération...	Oui																						

Les ETP retenus pour l'arrêté définitif seront ceux livrés par la RH après retraitement des maladies, congés, formations d'au moins 3 heures et autres absences. Pour pouvoir piloter ce challenge, nous affichons un **ETP fixe** dans le suivi. Cet ETP fixe, utilisé uniquement pour le pilotage du challenge a été validé en amont par les Directeurs de Région.

5) FOIRE AUX QUESTIONS

	1. ETP : <i>D'où proviennent les ETP affichés dans le suivi du Challenge ? Sont-ils définitifs ?</i> Les ETP affichés dans le suivi du challenge servent uniquement au pilotage de ce dernier. Il s'agit d'un ETP validé en début de challenge par les DR. Les ETP retenus pour l'arrêté définitif seront ceux livrés par la RH après retraitement des maladies, congés, formations d'au moins 3 heures et absences.
	2. TOP CC : <i>Est-ce que les TOP CC doivent être verts pour que les ventes soient comptabilisées ?</i> Oui, mais cela ne serait effectif qu'en fin de challenge. Toutes les ventes sont comptabilisées dans le suivi, mais les ventes avec TOP CC non vert, réalisées sur des détenteurs OCF et les crédits avec notes d'octroi 9 et X seront exclus au moment de la réalisation de l'arrêté définitif.
	3. Point client « ne » : <i>Mon client ouvre une MRH mais ne devient pas équipé pour autant (bancaarisé qui passe à 2 univers par exemple). Est-ce que le point client « ne » se déclenche ?</i> Oui, le point se déclenchera. Ce n'est pas le nombre d'univers avant et après qui compte, mais le segment non équipé du client au moment de la vente. Même si le client ne devient pas équipé à l'issue de cette vente, cela reste un 1er pas vers l'activation.
	4. Activation : <i>Mon client ouvre une assurance Auto le 17/09/2021 et une formule le 25/09/2021. Quelle segmentation sera retenue pour les ventes ?</i> Il s'agit de la segmentation connue au moment de la vente. Si la segmentation du client n'a pas évolué entre temps, le segment pris en compte sera le même pour les 2 ventes. Si le segment a été réactualisé (1 fois par mois, autour du 15), ce sera cette nouvelle segmentation qui sera prise en compte pour les ventes réalisées après actualisation, tout en conservant la 1^{ère} segmentation et les bonus pour les ventes réalisées avant l'actualisation. Seule exception : le crédit conso, pour lequel les engagements sont sommés sur la période et la segmentation figée à celle du 1^{er} engagement.
	5. Prospects : <i>Est-ce que les ventes faites à des prospects remontent dans la partie Point univers absent et Point « ne » ?</i> Oui, les bonus univers absent et client « ne » sont bien comptabilisés pour des prospects.


Bancarisation

1. Formules : Quelles sont les formules qui sont comptabilisées dans le challenge ?

Il s'agit des formules Initiale, Confort et Optimal (hors transformation et montée en gamme).


Bancarisation

2. Transformation : Je n'ai pas clôturé le Bouquet Liberté détenu au préalable par mon client, est-ce que la vente sera prise en compte ?

Non, seuls les clients qui ne détenaient pas de forfait (Bouquet Liberté, FSE, FSE+, Futéo, ...) au 31/12/2020 seront pris en compte, à l'identique de l'indicateur Part Variable.


Bancarisation

3. Formules Familles : Comment sont comptabilisées les formules familles ?

Chaque formule compte individuellement (même règle de gestion que la Part Variable).

Exemple : J'ouvre une formule famille avec une formule pour Monsieur, une formule pour Madame et une formule pour leur fils. Aucun ne détenait déjà un forfait. Aucun n'activait déjà l'univers Banca, Monsieur est segmenté Equipé mais Madame et leur fils sont segmentés Non Equipés :

	Segment	Univers	VB	Bonus univers	Bonus « ne »	TOTAL
Mr	De	bEPca	1	+1		2
Mme	Prospect	-	1	+1	+1	3
Fils	Ene	bEp	1	+1	+1	3
TOTAL			3	+3	+2	8


Bancarisation

4. Comptes joints : Comment est comptabilisée une formule ouverte sur un compte joint ?

La vente compte 1 VB. Puis nous regardons les segments et univers de l'ensemble des clients rattachés à l'entité de vente (= client bancaire). Si l'entité contient au moins un client sans l'univers B, la vente aura un bonus de +1. Si parmi les clients sans l'univers B de l'entité au moins l'un d'entre eux est segmenté « non équipé », la vente aura un bonus de +1.

Exemple : J'ouvre une formule famille sur un compte joint sur lequel il n'y avait pas encore de forfait. Monsieur et Madame n'avait pas l'univers Banca. Monsieur est segmenté Equipé, Madame est Non Equipée :

	Segment	Univers	VB	Bonus univers	Bonus « ne »	TOTAL
Mr	BPe	BEpCa	1	+1	+1	3
Mme	Dne	bEpca				



Conquête 0 - 16

1. Ouverture livret, PEL et Assurance Vie : J'ouvre un Livret A, un PEL et une Assurance Vie à un prospect de moins de 16 ans, comment cela est comptabilisé ?

Les 3 ventes concernant 2 univers de besoin différent, l'Epargne Liquide « E » pour les livrets, l'Epargne de Placement « P » pour le PEL et l'Assurance Vie, les bonus peuvent être activés sur les 2 univers :

	VB	Bonus univers	Bonus non équipés	TOTAL
Livret A	1	+1	+1	3
PEL/AssVie	2	+1	+1	4
TOTAL	+3	+2	+2	7



Conquête 0 - 16

2. Ouvertures livrets : J'ouvre un Livret A et un Livret 10/12 à un client sans l'univers E et segmenté Ene, comment cela est comptabilisé ?

	VB	Bonus univers	Bonus non équipés	TOTAL
Livret A	1	+1	+1	4
Livret 10/12	1			



Conquête 0 - 16

3. Age du client : Jusqu'à quel âge le client sera pris en compte dans le critère ?

Le client doit avoir moins de 16 ans le jour de la vente. Si la vente a lieu le jour de ses 16 ans, elle ne sera pas comptabilisée dans cet item.



Placement

1. Versements : Mon client souscrit une Assurance Vie de 10 000€. Il n'activait pas l'univers P et était Dne au moment de la vente. Comment ce versement est comptabilisé ?

Le montant retenu est le cumul des versements sur la période du challenge, soit dans ce cas 10 000€. Cela rapportera +20% du CA car il n'a pas l'univers, et +20% du CA car il n'est pas segmenté équipé. Au final c'est un montant de 14 000€ qui rentrera dans les compteurs de l'agence.



Placement

2. Versements : Mon client fait 3 versements de 2 000€ chacun sur la durée du challenge. Quelle est la segmentation retenue et comment ces flux sont comptabilisés ?

La segmentation retenue est la dernière connue pour chaque versement, les bonus ne s'appliqueront que pour les versements réalisés lorsque le client était identifié sans l'univers P et non équipé.

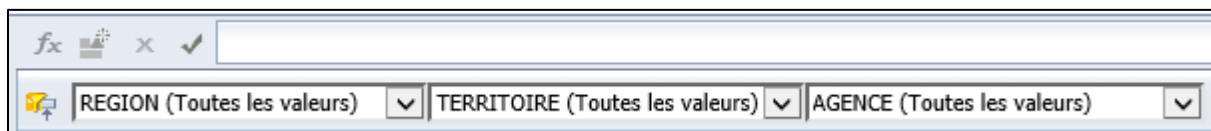
Exemple : Je réalise une ouverture d'Assurance Vie avec un montant de 2 000€ le 20/09 à un client non détenteur de l'univers P et BPne avec 2 univers. Ce flux obtiendra les 2 bonus, soit 2 x 20% et deviendra donc un flux de 2 800€. Une semaine après le client réalise un nouveau versement de 2 000€. La dernière segmentation connue est toujours la même, ce nouveau flux aura également un bonus de 40%. Le 16/10 mon client réalise un nouveau versement de 2 000€. La segmentation a été mise à jour, par conséquent mon client active désormais l'univers P et est devenu équipé, ce flux n'active plus de bonus, il sera de 2 000€. Au total, les versements sur ce contrat d'Assurance Vie représenteront dans mon CA total : 2 800€ x 2 + 2 000€ soit 7 600€.



 Placement	3. Loi Pacte : <i>J'ai réalisé un transfert Loi Pacte, est-ce que cette opération est prise en compte ?</i> Oui, l'opération comptera dans le CA Assurance Vie.																				
 Crédit	1. Crédit projet : <i>Est-ce que les crédits projets sont éligibles ?</i> Non, les crédits projets ne sont pas comptabilisés, même débloqués.																				
 Crédit	2. Annulation crédit : <i>Est-ce que les annulations des crédits engagés avant le challenge sont comptabilisées ? Et est-ce que celles intervenant sur des crédits engagés pendant le challenge sont prises en compte ?</i> Les annulations concernant un crédit engagé avant le début du challenge ne sont pas comptabilisées. Cependant un crédit engagé pendant le challenge et annulé pendant la durée du challenge sera bien retiré des chiffres dès son annulation, le compteur tenant compte de la somme des engagements sur la période.																				
 Crédit	3. Bonus sur engagements conso : <i>Mon client effectue un engagement de 8 000€ pendant la période du challenge, comment cela est comptabilisé ? Et s'il y a plusieurs crédits souscrits sur la période ?</i> Seront comptabilisés les 8 000€ engagés, +20% s'il n'a pas l'univers Crédit et +20% si en plus il n'est pas segmenté équipé, soit jusqu'à 11 200€. En cas de souscription de plusieurs crédits sur la période, c'est la date de 1^{ère} souscription qui sera retenue pour déterminer le segment du client (règle uniquement appliquée sur le critère Crédit).																				
 Assurance & Prévoyance	1. Souscription multiple : <i>Mon client souscrit une MRH et une PJ. Combien de points cela rapporte-t-il ?</i> <table><tr><td></td><td>VB</td><td>Bonus univers</td><td>Bonus non équipés</td><td>TOTAL</td></tr><tr><td>MRH</td><td>1</td><td>+1</td><td>+1</td><td>3</td></tr><tr><td>PJ</td><td>0.3</td><td>+0.3</td><td>+0.3</td><td>0.9</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>1.3</td><td>+1.3</td><td>+1.3</td><td>3.9</td></tr></table>		VB	Bonus univers	Bonus non équipés	TOTAL	MRH	1	+1	+1	3	PJ	0.3	+0.3	+0.3	0.9	TOTAL	1.3	+1.3	+1.3	3.9
	VB	Bonus univers	Bonus non équipés	TOTAL																	
MRH	1	+1	+1	3																	
PJ	0.3	+0.3	+0.3	0.9																	
TOTAL	1.3	+1.3	+1.3	3.9																	
 Assurance & Prévoyance	2. Responsabilité civile : <i>Est-ce que l'ouverture d'une Responsabilité civile compte dans la ligne MRH ?</i> Non, la responsabilité civile ne compte pas.																				

5 TRUCS ET ASTUCES DE L'OUTIL

Une barre de filtres est à votre disposition sur les rapports Régions, Territoires et Agences. Utilisez la pour ne faire apparaître que la Région, le Territoire ou l'Agence souhaité.



Vous pouvez également enregistrer le suivi dans un autre format grâce à la disquette → Enregistrer sous :

