## L'Univers IARD en Vente à distance

20 JUIN 2024







# L'Univers IARD en Vente à distance

20/06/2024



#### L'ENJEU DE LA DIGITALISATION

#### Montée en puissance de la digitalisation de la relation bancaire

UN PLEBISCITE DE LA RELATION À DISTANCE... **QUI NE REND PAS L'AGENCE OBSOLETE POUR AUTANT** 

Je me contente très bien de Covid **CORRESPONDRE À DISTANCE** avec ma banque sans me 75 75 déplacer pour les voir % Total d'accord **78** %

Pour moi c'est très important de pouvoir

me rendre dans mon agence bancaire % Total d'accord

**32** %

des Français aimeraient pouvoir s'entretenir avec leur conseiller en visioconférence mais ne le font pas

Source: Socio vision – Observatoire France 2023

NOS CLIENTS NE SONT PAS DIFFÉRENTS ....



#### **CONTEXTE**

#### **Quelques chiffres**

Le client s'attend désormais à pouvoir régler ses problèmes à tout moment en ligne étant donné le nombre d'informations considérable auquel il a accès. Cela signifie qu'il espère aussi une réactivité plus importante et une disponibilité plus large de la part de sa banque. Au-delà de la réactivité, il a été démontré que les consommateurs sont désormais aussi à la recherche de simplicité.

68%

Des Français
déclarent
connaitre la
fonction face ID de
leur application
bancaire

Sopra steria 2023

76%

Des clients de banque souhaitent une expérience intuitive et personnalisée avec des outils facilitant leurs usages

Ecommercemag 2024





#### **OPT'IN**

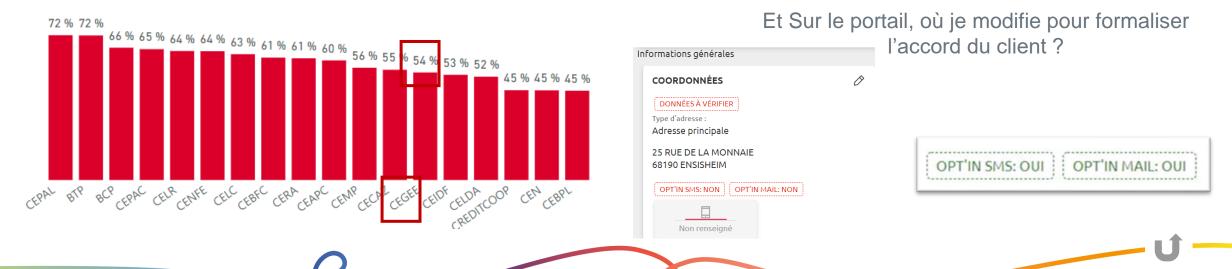
#### Pourquoi l'opt'in est important ?

L'opt'in est nécessaire dans nos campagnes Marketing et démarches pro-actives, pour communiquer et informer nos clients et permettre la mise en avant de nos offres.

L'email est le canal (gratuit !) le plus utilisé pour nos campagnes Marketing Direct.

73 % de nos 737 000 clients particuliers majeurs capables ont un email renseigné

dont 429 000 ont un opt-in à « oui », soit seulement 54% de nos clients que nous pouvons contacter ...



## ACTIVITÉ DIGITALE DE LA CEGEE



#### CE - Activité Digitale en cumulé

#### Situation à fin mai 2024

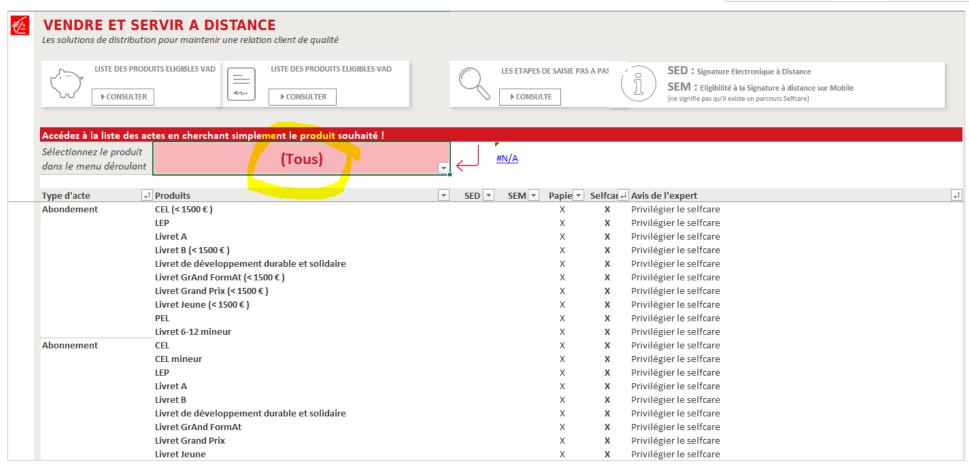
Auto(4R)/2Roues/MRH	Devis N (cumul)		VB N (cumul)	VB digitales (en Nb)										
				VB	VB stricte issues du Devis Int. (B)		autres VB suite Devis Int.		Total	VB digitales (en %)			Tx de transfo. Devis Internet	Tx de VB issues d'un devis Internet
	Internet (C)	% Devis Internet	(D)	Full Web	CRC	agence	CRC	agence	Total	VB Full Web	autres	Total	(A+B)/C	(A+B)/D
Aquitaine Poitou Charentes	4 819	9,0%	23 579	888	242	223	73	500	1 926	3,8%	4,4%	8,2%	28,1%	5,7%
Auvergne Limousin	2 903	11,5%	11 094	340	72	94	117	189	812	3,1%	4,3%	7,3%	17,4%	4,6%
Bourgogne Franche-Comté	3 370	10,8%	13 670	598	165	134	101	314	1 312	4,4%	5,2%	9,6%	26,6%	6,6%
Bretagne - Pays de Loire	4 932	8,9%	23 662	967	67	156	259	520	1 969	4,1%	4,2%	8,3%	24,1%	5,0%
Côte d'Azur	2 666	10,1%	11 523	389	232	59	149	153	982	3,4%	5,1%	8,5%	25,5%	5,9%
Grand Est Europe	7 272	15,4%	21 645	1 241	60	253	308	551	2 413	5,7%	5,4%	11,1%	21,4%	7,2%
Hauts de France	9 538	17,3%	23 855	1 654	243	294	310	486	2 987	6,9%	5,6%	12,5%	23,0%	9,2%
Ile de France	9 524	12,5%	35 828	1 711	312	357	451	801	3 632	4,8%	5,4%	10,1%	25,0%	6,6%
Languedoc Roussillon	3 119	10,5%	13 878	583	4	194	61	357	1 199	4,2%	4,4%	8,6%	25,0%	5,6%
Loire Centre	3 374	10,0%	15 590	585	63	165	197	308	1 318	3,8%	4,7%	8,5%	24,1%	5,2%
Loire Drôme Ardèche	2 611	11,6%	10 234	407	45	112	58	223	845	4,0%	4,3%	8,3%	21,6%	5,5%
Midi-Pyrénées	3 865	12,9%	13 603	736	11	178	120	446	1 491	5,4%	5,6%	11,0%	23,9%	6,8%
Normandie	4 229	12,0%	15 566	723	144	180	77	384	1 508	4,6%	5,0%	9,7%	24,8%	6,7%
Provence Alpes Corse	5 613	12,4%	19 110	907	203	214	136	370	1 830	4,7%	4,8%	9,6%	23,6%	6,9%
Rhone Alpes	7 665	14,3%	23 937	950	640	271	229	537	2 627	4,0%	7,0%	11,0%	24,3%	7,8%
ВСР	246	4,3%	2 381	13	0	14	11	23	61	0,5%	2,0%	2,6%	11,0%	1,1%
CFF	0	0,0%	45	0	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%		
TOTAL BPCE A.	75 746	12,1%	279 200	12 692	2 503	2 898	2 657	6 162	26 912	4,5%	5,1%	9,6%	23,9%	6,5%



#### IARD - PRÉVOYANCE ET SED ?

#### Consultez le panorama des produits éligibles à la VAD dans

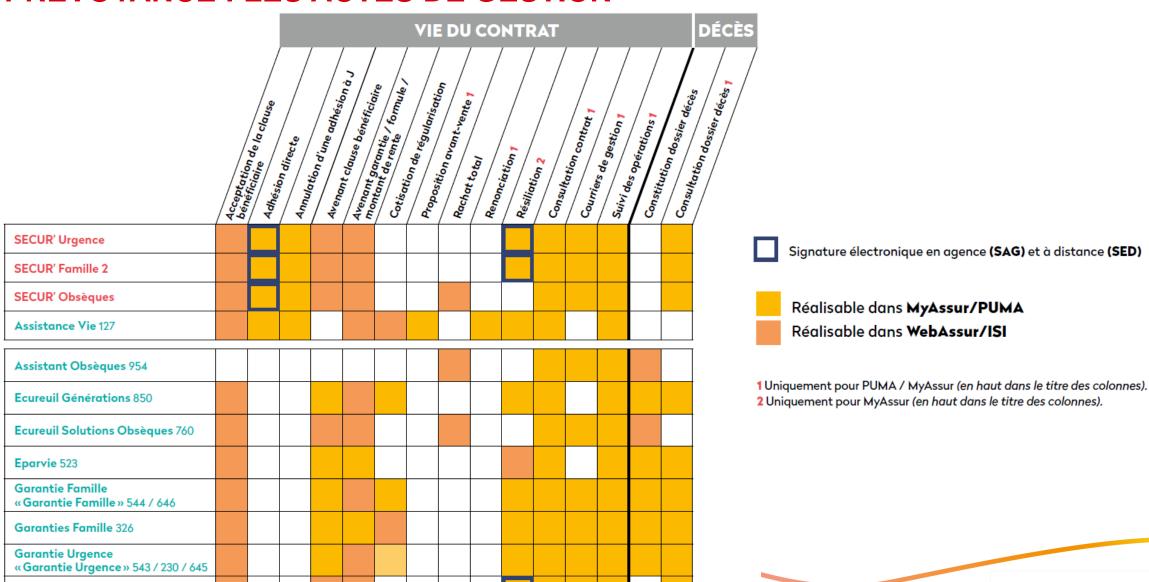






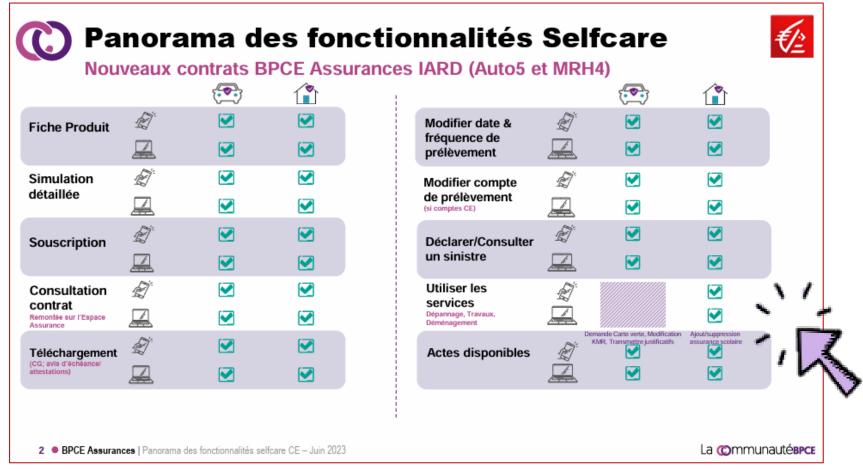
#### PRÉVOYANCE: LES ACTES DE GESTION

SECUR' Famille



#### **IARD: LE SELFCARE**

#### Consultez le panorama des fonctionnalités Selfcare





## LE DIGITAL POUR GÉNÉRER DE L'ACTIVITÉ IARD

Dois-je le quitter ?



**DOIS-JE LE QUITTER?** 

Faites notre test pour savoir s'il n'est pas temps de changer d'assureur

C'est où?



☐ Internet client

□ Version papier







## LE DIGITAL POUR GÉNÉRER DE L'ACTIVITÉ IARD

Ça roule!



C'est où?

□ Bibliothèque email

☐ Internet client





#### LA FICHE REBOND ASSURANCE

Le papier en FAF quand même © : Proposer une étude personnalisée





C'est où?

☐ Livré en agence



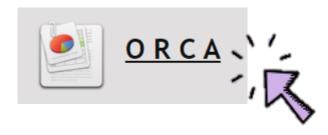


#### **LES CIBLES**

#### La GERC, le portfolio et ORCA







#### IARD / Prévoyance

Auto / 2 ROUES Contrats Provisoires (11/06/24)
Contrats IARD AUTO / MRH sous surveillance (14/05/2024)
Fichier des immat. - AUTO - Véhicules électriques (30/04/2024)
Fichier des immatriculations (30/04/2024)
Fichier Immat. - AUTO & 2 Roues Véhicules cibles (30/04/2024)
Monodétenteurs IARD (30/04/2024)



# NOUS AVONS DE TRÈS BONS CONTRATS!

# Pour présenter et argumenter : les fiches PLUS





