



# Animation

# ADOSS,

1<sup>er</sup> janvier - 30 juin 2018

**CAC**

Booster votre production avec  
un service d'informations complet et des conseils  
personnalisés qui allient, **utilité, proximité et valeur !**



# La bonne offre au bon moment

Réelle complémentarité avec les offres bancaires dans l'univers Banque Au Quotidien.

## Un parcours de souscription fluide via le Compte à composer

- L'abonnement est pré-coché à l'écran
- Le client coche et signe son acceptation dans les conditions particulières.



Dossier familial dans le socle du Compte à Composer



Ayons le réflexe de parler d'Uni-éditions à chaque ouverture d'un Compte à Composer

Un service d'informations utile pour le client à tous moments de vie



## Pourquoi proposer cette offre d'abonnement ?



- **97%** des Français estiment le système juridique et fiscal difficile à comprendre.
- **9 Français sur 10** déclarent ne pas connaître leurs droits.
- **8 Français sur 10** ne savent pas à qui s'adresser.
- **Des millions d'informations** circulent tous les jours et il est parfois difficile de détecter le vrai du faux
- Depuis 2016, nous passons **20 heures** par semaine à surfer sur internet, et autant à regarder la télévision.

Avec Dossier Familial, nos clients ont accès à une mine d'informations fiables, exhaustives et immédiates sur tous les sujets du quotidien.



Le groupe Crédit Agricole est le  
seul banquier assureur à offrir un tel complément à ses clients.



# Allô Expert : le meilleur argument de vente !

Une offre unique, différenciante et valorisante pour vos clients

## Allô Expert en quelques points !

- Des conseils et de l'information à tout moment
- Un service unique d'accompagnement avec une réponse personnalisée, immédiate et intelligible (dans + de 97% des cas).
- Des experts, fiscalistes, juristes,... (Bac +5) formés à l'écoute et à la compréhension des situations exposées.
- 27 juristes experts disponibles du lundi au samedi de 9h à 20h
- Thématiques des appels : 25% Immobilier, 20% Consommation, 12% Travail; 11% Assurances et banque
- 3 000 à 4 000 appels par mois

**Service réservé aux abonnés  
disponible du lundi au samedi de 9h à 20h  
au 0 890 712 713**

**Un conseiller qui prend le relais pour répondre aux questions des clients**



**Fiscalité**



**Immobilier**



**Famille**



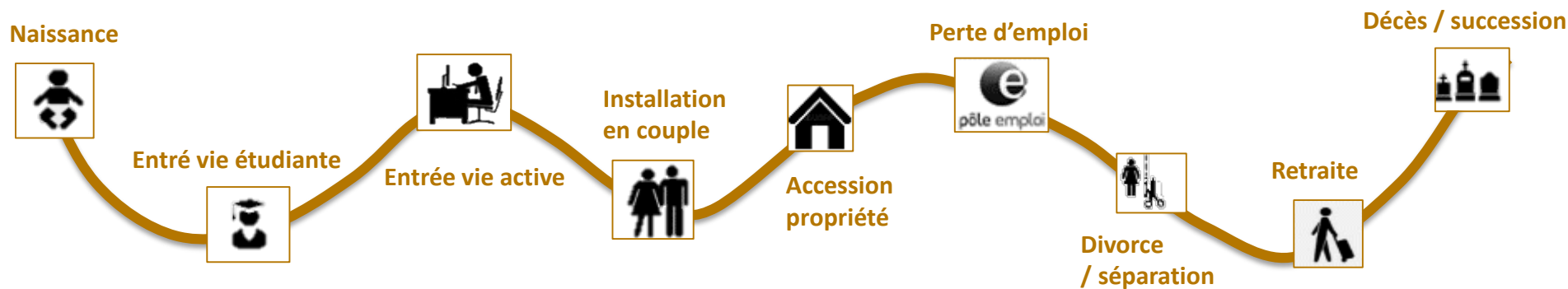
**Emploi**



# Quand proposer cette offre d'abonnement ?

## Des moments privilégiés : A l'accueil ou en situation de conseil

- **Entrée en relation** : Compte à composer,...
- **Parcours habitat** : achat immobilier, assurance immobilier,...
- **Parcours crédit** : achat, assurance...
- **Chaque moment de vie** : succession, divorce, installation en couple...





# Le principe du challenge

Du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2018

## ➤ Deux niveaux de récompense

- ➊ Toutes les CR avec un taux d'adossement supérieur ou égal à 30% en moyenne au 30/06/2018
- ➋ Les 3 meilleures progressions du taux d'adossement entre l'année 2017 et le taux d'adossement moyen du 01/01/2018 au 30/06/2018

## ➤ Les règles

### Taux d'adossement supérieur ou égal à 30%

- De la 1<sup>ère</sup> à la 3<sup>ème</sup> : 20 € ou 1 bouteille pour 30 abonnements
- De la 4<sup>ème</sup> à la 6<sup>ème</sup> : 20 € ou 1 bouteille pour 60 abonnements
- De la 7<sup>ème</sup> à la 9<sup>ème</sup> : 20 € ou 1 bouteille pour 90 abonnements
- A delà de la 10<sup>ème</sup> : 20 € ou 1 bouteille pour 100 abonnements

### Meilleure progression du taux d'adossement 2018 vs 2017 en points

20 € ou 1 bouteille pour 30 abonnements

*Cette dotation est cumulable à la précédente*



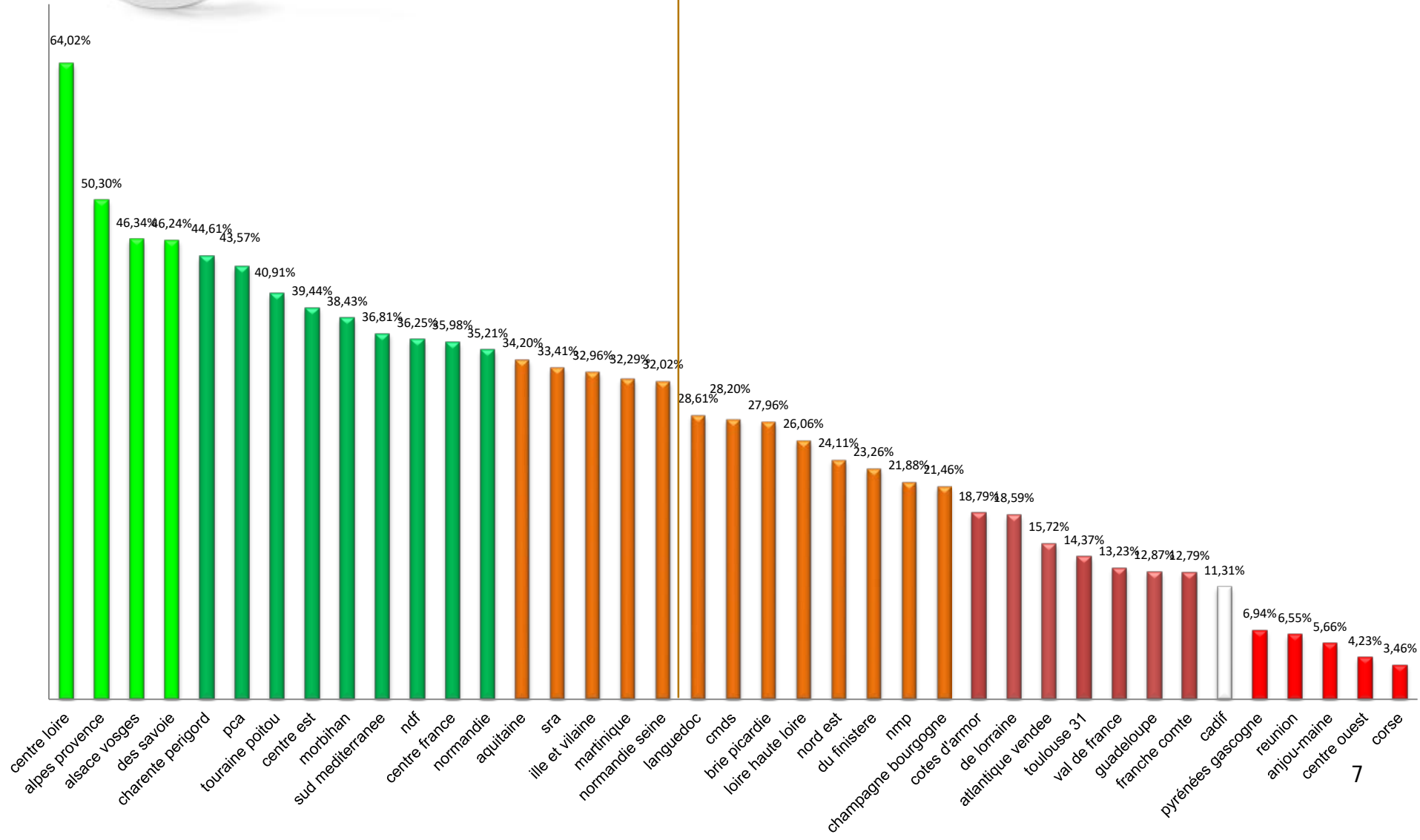
OU





# Photo taux d'adossement au 31/12/2017

Moyenne nationale = 28,96%





# Les bonnes pratiques pour le développement de l'offre Dossier Familial

## **Nos offres doivent s'inscrire dans le projet client du groupe**

- Répondre aux besoins clients dans toutes les nouvelles étapes de vie
- Définir des ambitions en adéquation avec les entrées en relation

## **Suivi de l'activité régulier**

- Définir un objectif d'abonnements en fonction de vos objectifs (satisfaction client et équipement PNB)
- Accompagner le déploiement auprès du réseau: bagage de formation, vidéos, OAV.
- Visibilité auprès des clients : revues de démonstration, flyers, PLV dynamique.
- Intégration des abonnements dans les tableaux de bord commerciaux.
- Suivi et contrôle par les managers.

## **L'accompagnement de l'équipe de la Direction Commerciale d'Uni-éditions**

- Etablissement des diagnostics de la Caisse régionale
- Intervention auprès des DS et/ou DA, réunions de manager...
- Mise à disposition supports de communication, reporting...





# Les bonnes pratiques : Comment animer ? Grâce aux outils mis à votre disposition

## Quels outils ?

### ➤ Des vidéos



PNB



À quel moment proposer DF ?



Les services DF



Mieux vendre

**Nouveauté :  
L'OAV Dossier Familial**

- Un reporting mensuel pour piloter efficacement l'activité
- Goodies : Post-it





# ANNEXES



# DOSSIER FAMILIAL

Bien plus qu'un magazine !



Le service  
téléphonique



Le site internet avec  
Juripédia



Le magazine



# Allô Expert : le meilleur argument de vente !

## Immobilier



- Peut-on cesser de se porter caution au cours de la durée du bail ?
- Quelles sont les démarches obligatoires pour mettre un bien en location saisonnière ?

## Famille



- Est-il obligatoire de recourir à un notaire pour une succession ?
- Comment partager les biens communs en cas de divorce ?

## Emploi



- Comment sont calculées les indemnités de licenciement ?
- Peut-on obliger son employeur/employé à accepter une rupture conventionnelle ?

## Fiscalité



- Quels travaux peuvent être pris en compte pour une réduction d'impôts ?
- Demande d'aide pour remplir la déclaration



## Le site internet [dossierfamilial.com](http://dossierfamilial.com)

De l'information juridique et pratique décryptée pour les clients

- [Dossier « préparer son déménagement »](#)
- [Réforme du Code du travail : les changements à prévoir](#)
- [PEA, ce qui va changer en 2018](#)



Une base de documents pratiques et personnalisables ( + de 3 000 documents), rédigés par des juristes, pour toutes vos questions pratiques en droit.

Des [questions/réponses](#) à jour des dernières évolutions du Droit

Des [modèles de lettre](#) (lettres de motivation, de déclaration à son assurance, de réclamation...)

Des **Modèles CERFA** (formulaire administratif réglementé, par exemple: le formulaire pour une demande de passeport).

Des calculateurs (retraite, épargne, prêt...).



# Le magazine chaque mois



Toutes les clés de l'actualité de la vie quotidienne dans les domaines de l'argent, du droit, du social, de l'habitat, de la consommation et de la santé.

Il répond aux besoins des familles et apporte les conseils nécessaires dans les moments clés de leur vie.



Version numérique disponible sur tablette via l'application Dossier Familial







## En quelques mots...



1



2



3

11,90 €/ trimestre

## Résiliation

Pour le client :

**09 69 32 34 40**

du lundi au vendredi, de 8h30 à 17h30.

Adresse : BP 40211 - 41103 Vendôme

Cedex

Pour le conseiller :

**0 825 821 831**

du lundi au vendredi, de 8h30 à 17h30

Via la fiche de liaison par mail :

[service.abonnes@uni-editions.com](mailto:service.abonnes@uni-editions.com)



## Un abonnement en toute transparence

3 numéros **offerts**

...suivi de numéros **payants**

01

02

03

04

05

06

07

...

### 1<sup>er</sup> mois :

Le client reçoit son premier numéro accompagné d'une lettre de bienvenue.

### 3<sup>e</sup> mois :

Le client reçoit sa lettre d'information du passage en abonné payant au prochain numéro.

### 5<sup>e</sup> mois :

Le client est prélevé de 11.90 €.

### 7<sup>e</sup> mois :

Remboursement intégral du prélèvement pour toute résiliation demandée avant la réception du 7<sup>e</sup> magazine.