



&



Comment le **COMPTE À COMPOSER**  
facilite l'accompagnement des clients dans  
tous leurs moments de vies.



**#1**

## **Le COMPTE A COMPOSER**

# Equipement et adossement du COMPTE A COMPOSER

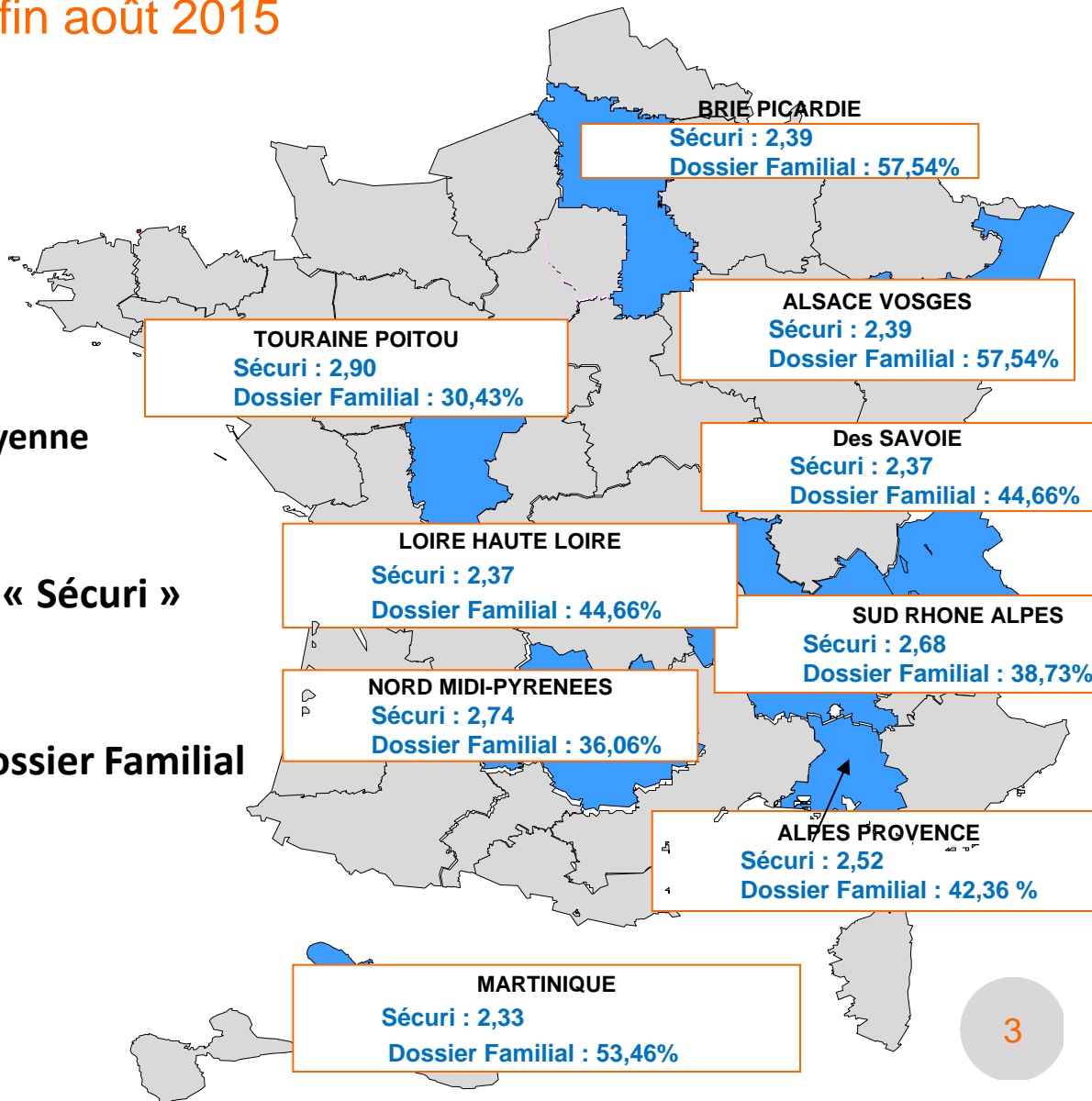
## CR leaders à fin août 2015



Caisses régionales  
avec des taux supérieurs à la moyenne

Le taux d'équipement moyen aux « Sécuri »  
**2,23**

Le taux d'adossement moyen à Dossier Familial  
**24,20 %**



## Les moments clés autour du COMPTE A COMPOSER

- 1 L'entrée en relation
- 2 La transformation du CSCA en CAC
- 3 La transformation d'un DAV en CAC
- 4 L'équipement de nouveaux modules sur un CAC









#2

Les « Sécuri »  **CAMCA**  
du CAC Particuliers MUTUELLE



## Les « Sécuri » CAMCA du CAC Particuliers au 31 Juillet 2015

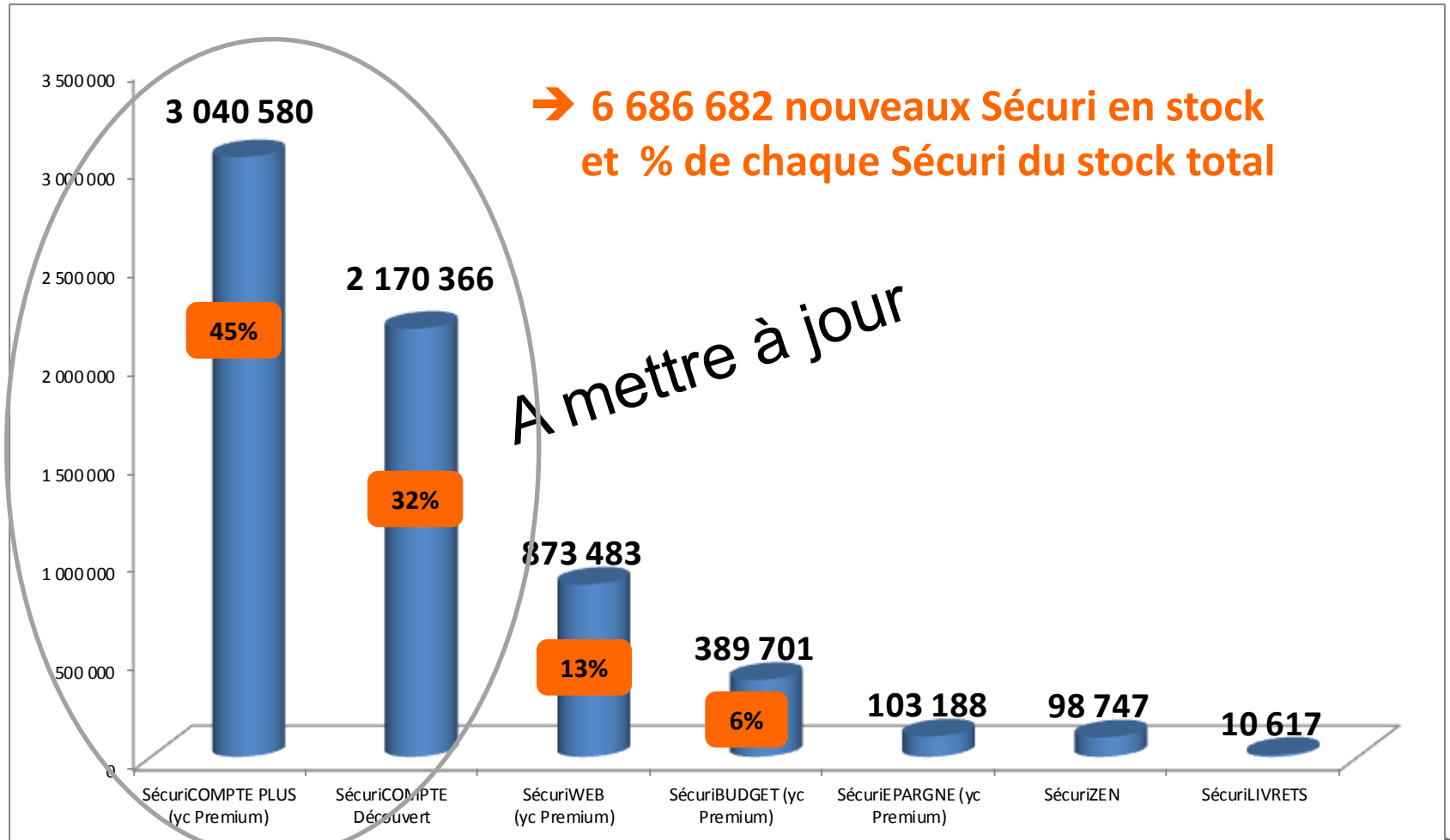
A mettre à jour

- **New Sécuri Part en stock :** 6 686 682 (+182 239 vs Juin 2015)
  
- **Top 3 des CR en Equipement Flux :** Réunion : 3,09 ; TP : 2,84 ; Guadeloupe : 2,77
  - **Moyenne CR :** 2,26 (2,29) 
  - **Maxi CR (Réunion) :**  3,09 (2,87)
  - **Mini CR :** 1,80 (1,84) 
  
- **Top 3 des CR en Equipement stock :** TP : 2,94 ; NMP : 2,73 ; Brie Picardie : 2,64
  - **Moyenne CR :**  2,05 (2,05)
  - **Maxi CR (TP) :**  2,94 (2,95)
  - **Mini CR :**  1,26 (1,22)
  
- **Nb. « garanties utilisées » depuis 2011 :** 15 893 (15 818)
- **Coût moyen des sinistres :** 375 € (376 €)





# Les « Sécuri » CAMCA du CAC Particuliers au 31 Juillet 2015





# Les « Sécuri » CAMCA du CAC Particuliers au 31 Juillet 2015

Taux d'équipement moyen FLUX :  
**2,26 Sécuri (Modules) / Socle**

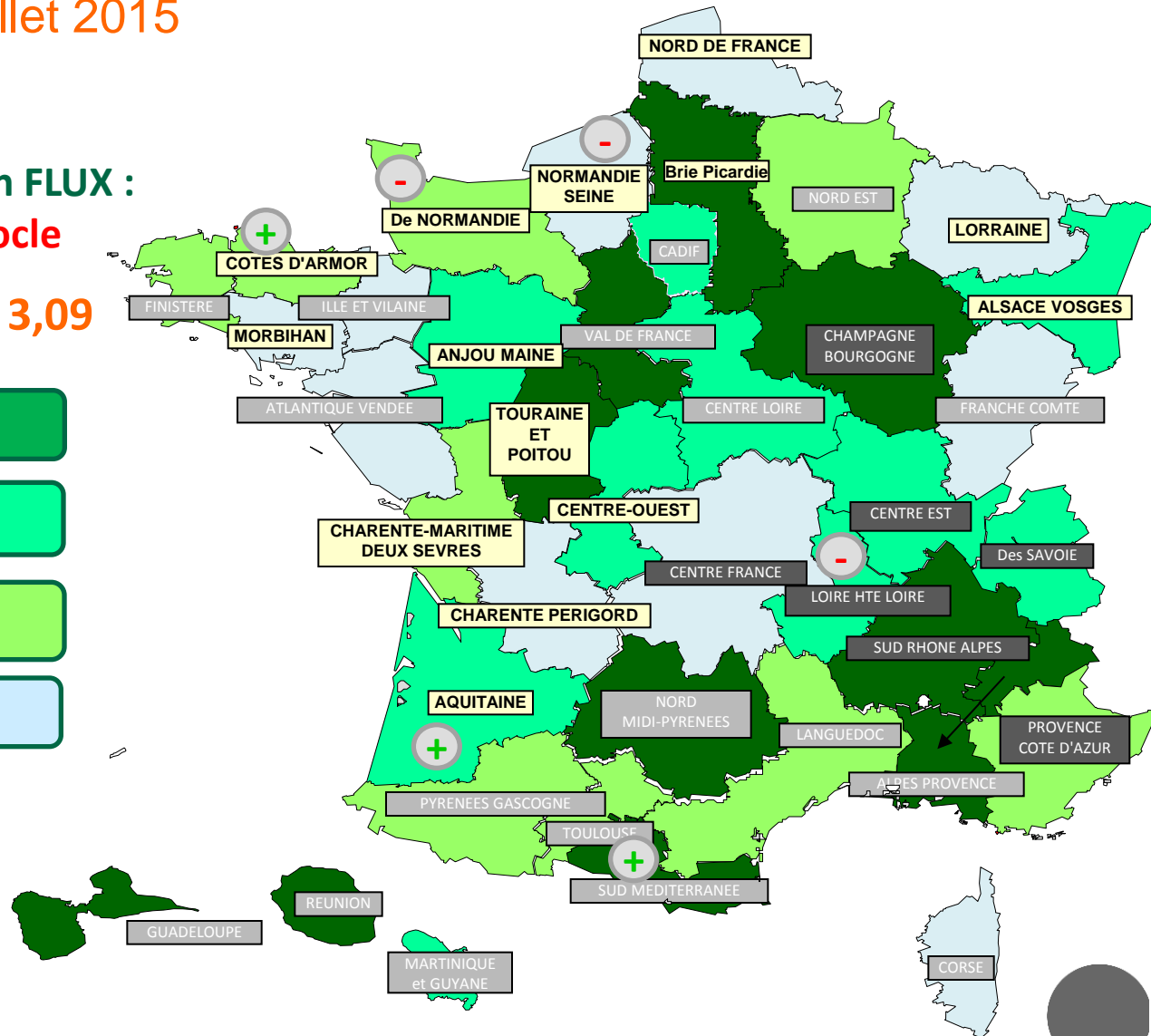
Meilleure CR : Réunion 3,09

Q3 >= 2,45

Q2 – Q3 : 2,20 à 2,44

Q1 – Q2 : 1,98 à 2,19

Q1 < 1,98



A mettre à jour







# Les « Sécuri » CAMCA du CAC Particuliers au 31 Juillet 2015

Taux d'équipement moyen STOCK :  
**2,05 Sécuri (Modules) / Socle**

Meilleure CR : CATP 2,94

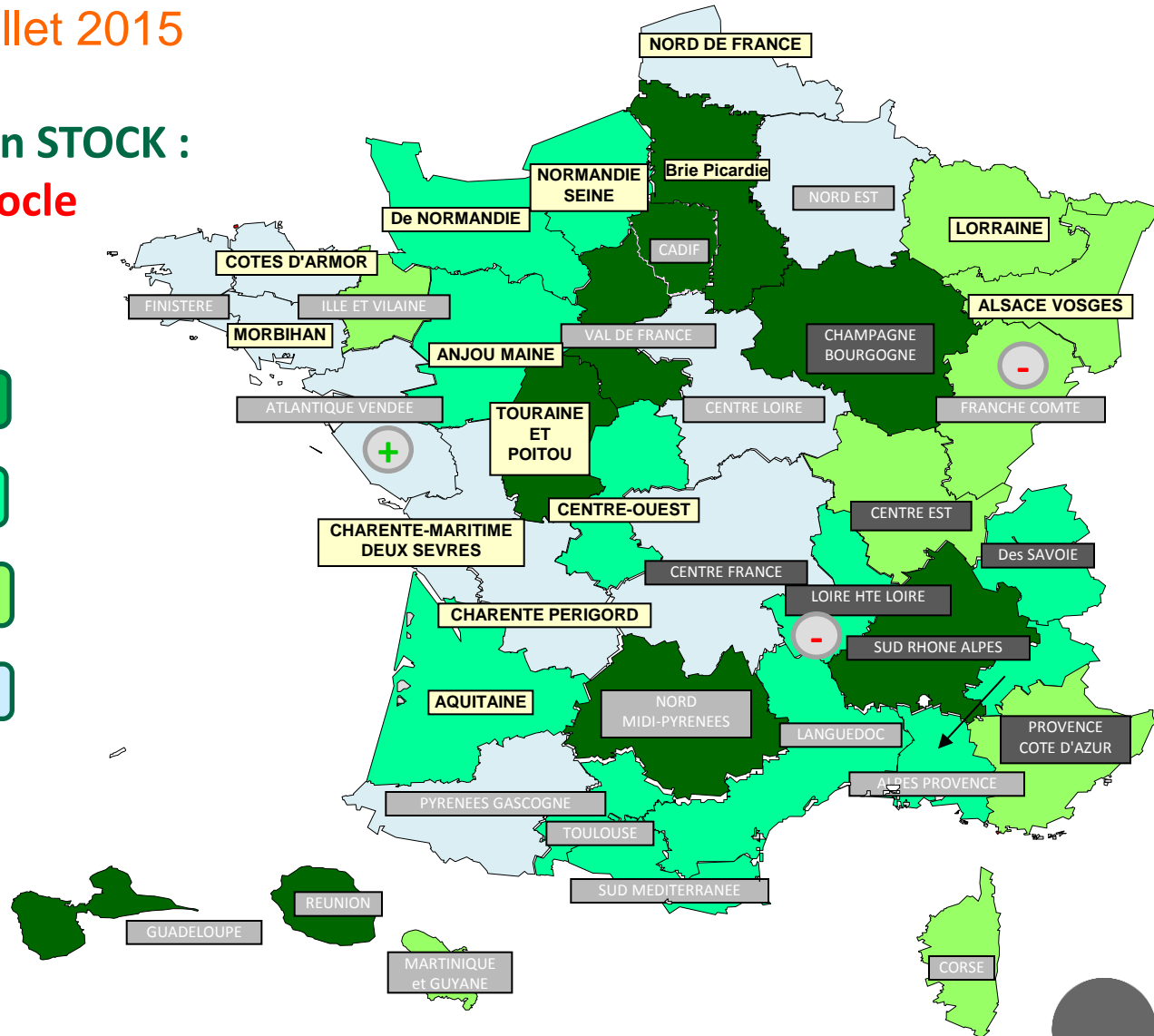
A mettre à jour

Q3 = 2,19

Q2 – Q3 : 1,97 à 2,18

Q1 – Q2 : 1,80 à 1,96

Q1 < 1,80

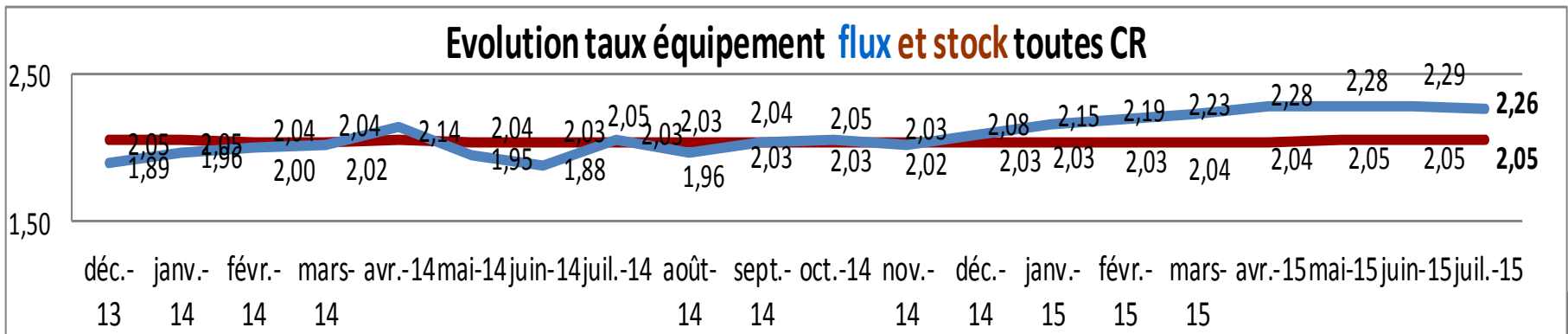
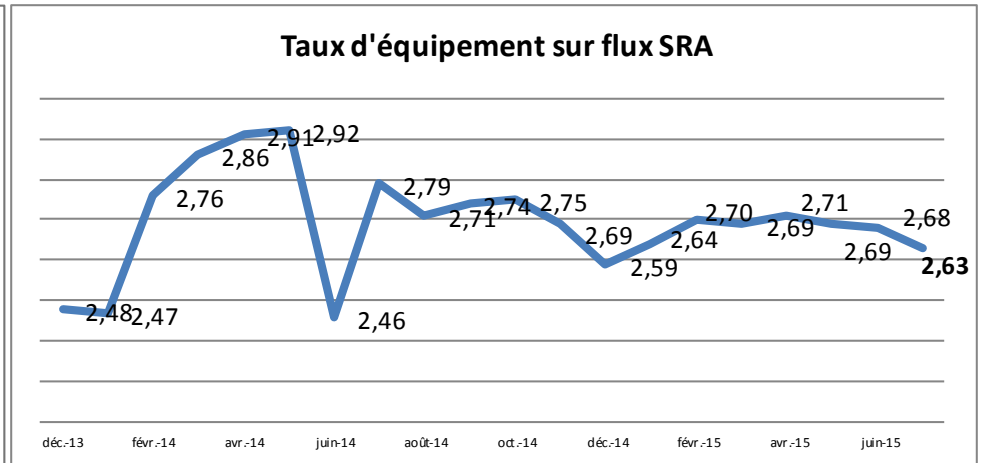
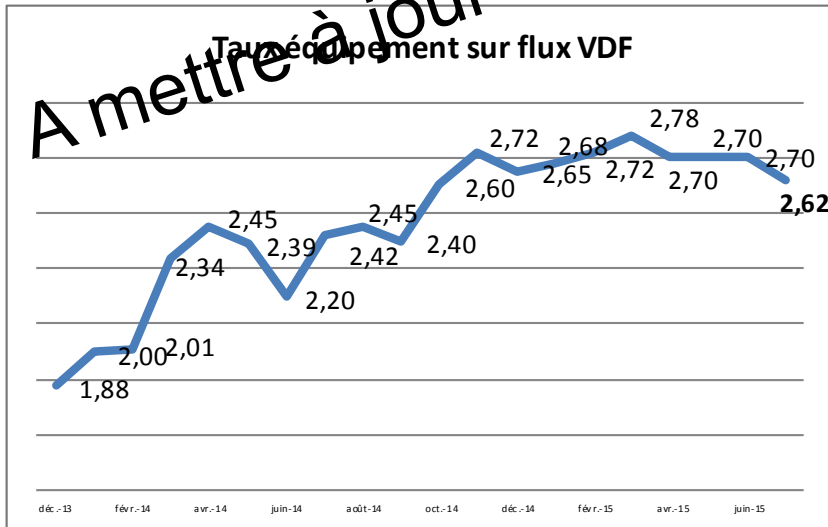




# Dynamique d'évolution de l'équipement Stock et Flux

## Les accompagnements CAMCA DEV efficaces sur les flux

A mettre à jour





**#3**

## **Dossier Familial dans le CAC Particuliers**

# DOSSIER FAMILIAL : LES NOUVEAUTES 2015

Nouvelle formule & nouveaux services

Plus qu'un magazine un service d'information complet

ALLO  
EXPERT



Service conseil « Allo Expert »

Allô Expert est un service téléphonique illimité & réservé aux abonnés de Dossier Familial



[www.dossierfamilial.com](http://www.dossierfamilial.com)

Bénéficiez de contenus exclusifs pour connaître vos droits et faire les bons choix



3 mois de services offerts sans engagement

12 numéros par an dont 4 numéros thématiques

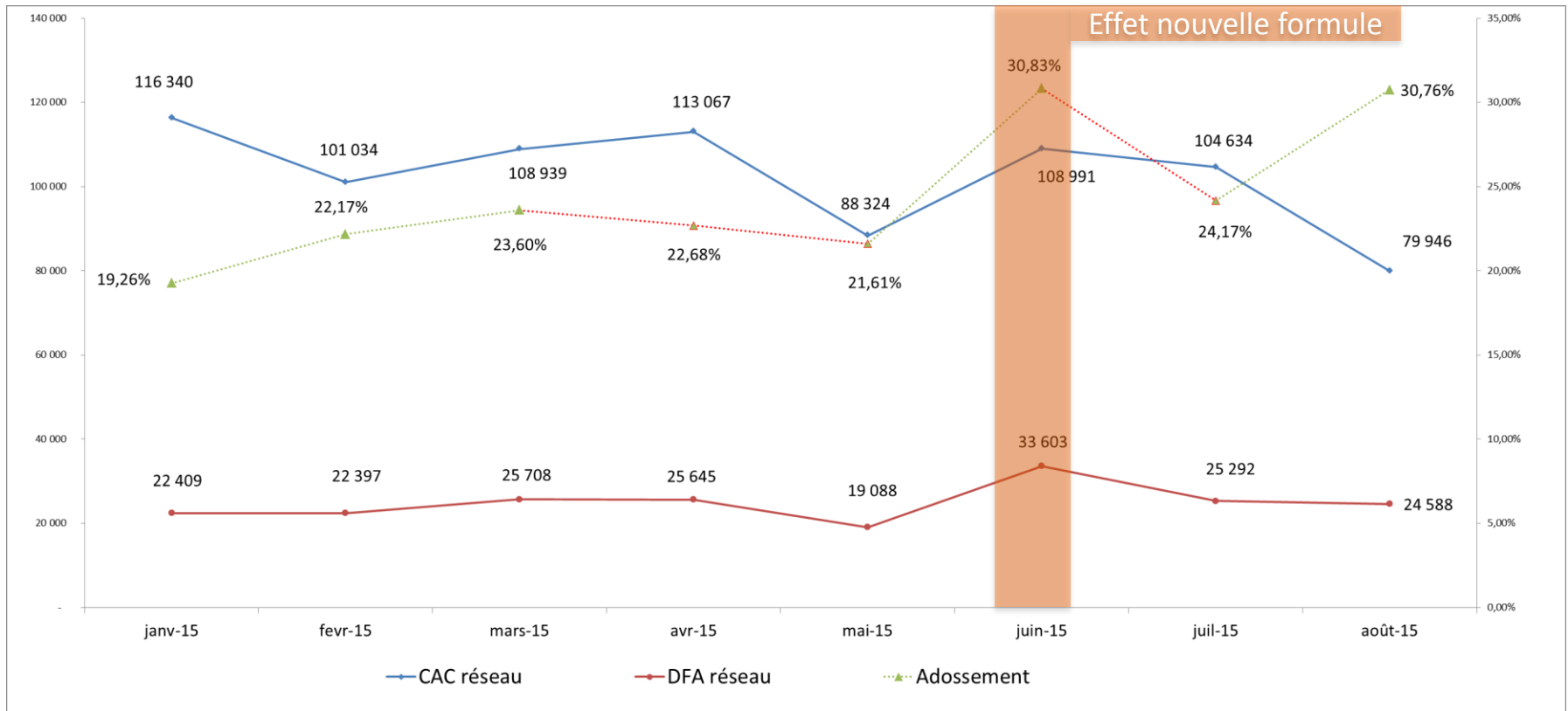
Un magazine qui répond à toutes les questions que vous vous posez

Une souscription en un clic via le Compte à Composer

# L'abonnement est pré-coché à l'écran (décochable).

# Le client coche et signe son acceptation dans les conditions particulières.

# Evolution de l'adossement Dossier Familial en 2015



# Atteindre un taux d'adossement moyen



**#4**

# Les bonnes pratiques

Bonnes  
pratiques  
communes  
A  
compléter

## Les bonnes pratiques : piloter l'activité autour du CAC

- **Piloter l'activité commerciale du CAC de manière globale : les sécuri et Dossier Familial**
- **Nos offres doivent s'inscrire dans la démarche commerciale de la CR**
- **Suivi de l'activité régulier**
- **S'appuyer sur l'accompagnement sur la Direction Commerciale d'Uni-éditions**



**Un site dédié aux Caisses régionales [www.my-uni.fr](http://www.my-uni.fr)**

Un accès sécurisé pour connaître tous les chiffres de la Caisse régionale.





# Les bonnes pratiques : Comment animer ?

## Grâce aux outils mis à votre disposition

### Le kit d'animation DOSSIER FAMILIAL qui comprend :

- Un bagage de présentation de l'offre à diffuser pendant les réunions hebdomadaires.
- Une vidéo de présentation Dossier Familial => à diffuser en agence et en interne pour expliquer la nouvelle formule Dossier familial

**DOSSIER FAMILIAL**



**Nouveauté:  
L'OAV Dossier Familial**

- Deux vidéos sur l'adossement CAC => Version conseiller & client.



- Une PLV Dossier Familial



# Les bonnes pratiques : Comment animer ?

## Grâce aux outils mis à votre disposition

Faire découvrir nos offres en partant du besoin client, avec **Moduléo**, l'outil d'animation « famille Mon besoin » ou la Webapp d'Uni-éditions

L'application pour le client & le conseiller pour faciliter la présentation des offres du groupe Crédit Agricole.



L'outil d'animation du Compte à composer de CASA/PCR/DMO

La webapp d'Uni-éditions pour tablettes numériques



# Les bonnes pratiques : Comment animer ?

## Grâce aux outils mis à votre disposition

**Dynamique d'évolution de l'équipement Stock et Flux**

**Tweezy**

A compléter

