



Paris, le 14 novembre 2014

## Le groupe Groupama face à l'ANI : enjeux et ambitions des réseaux commerciaux à un an de l'échéance

**Dans un contexte réglementaire qui tarde à se stabiliser, le groupe Groupama et ses deux marques, Groupama et Gan, mobilisent leurs réseaux commerciaux à un an de l'échéance.**

### **Une présence historique en assurance collective**

Le groupe Groupama bénéficie d'une présence historique auprès des TPE/PME que ce soit au niveau des caisses régionales Groupama, acteur majeur de l'assurance des personnes, que des réseaux Gan, experts en assurances collectives.

### **Des réseaux complémentaires qui font face à des enjeux différents**

Pour les réseaux généralistes, il s'agit de s'appuyer sur la densité territoriale et les taux de pénétration élevés auprès des entreprises pour multi-équiper les clients, à l'occasion de l'ANI. Pour les réseaux spécialisés en collectives, il s'agit de capitaliser sur l'expertise en collectives pour accompagner et conseiller les entreprises et les réseaux de courtiers par rapport aux évolutions majeures du marché.

Pour faire face à ces enjeux, des outils communs ont été mis en place au niveau du groupe (offre ANI-compatible commercialisée dès juillet 2013, dispositif dédié aux CCN, outils d'aide à la vente, partenariats affinitaires...), en complément de dispositifs spécifiques à chaque réseau.

### **Ambition Collectives, un projet pour renforcer le positionnement des caisses régionales Groupama en collectives**

Le projet « Ambition Collectives » a été mis en place pour permettre aux caisses régionales Groupama de répondre aux besoins des clients professionnels en santé et prévoyance collectives afin d'occuper à terme une part de marché significative sur ce métier.

Dans ce cadre, plusieurs actions ont été menées :

- une démarche de formation et de montée en compétence des commerciaux
- une quinzaine de secteurs d'intérêts prioritaire identifiés
- une quinzaine de nouveaux produits dédiés CCN lancés
- 4 spots publicitaires radio consacrés aux collectives diffusés

Les premiers résultats attestent une accélération sensible des ventes des caisses régionales Groupama avec une progression du nombre d'affaires nouvelles, à fin octobre, de 105% en santé collective et de 40% en prévoyance sur le périmètre des gammes standards, dédiées aux entreprises de moins de 30 salariés. Près de 4 000 affaires nouvelles ont ainsi été réalisées en santé depuis janvier.

A horizon 3 ans, l'ambition des caisses régionales se décline en 3 objectifs :

- un objectif commercial : doubler le portefeuille d'assurance collectives en s'appuyant sur un rythme d'affaires nouvelles multiplié par 2,5
- un objectif économique : préserver les équilibres techniques du métier collective
- un objectif en terme de positionnement : avoir pleinement réussi à intégrer les produits de santé et de prévoyance collective dans l'offre globale d'assurance et de services des caisses régionales

### **Des dispositifs spécifiques mis en place par les réseaux Gan pour soutenir le développement ANI**

- Le développement ANI pour Gan Assurances, objectif pleinement partagé entre la compagnie et ses agents généraux, passe par un accompagnement de l'équipement des petites entreprises et le multi-équipement des clients. Dans cette perspective, plusieurs actions sont menées pour former et accompagner le réseau : journées ANI dédiées aux agents généraux, interventions auprès des experts comptables, campagne media... Près de 6 000 affaires nouvelles en santé collective ont été émises depuis le début de l'année soit une progression de 70% par rapport à l'année 2013.
- Pour Gan Eurocourtage, l'objectif est de demeurer un acteur référent de la protection sociale en collectif dans un contexte où les courtiers sont non seulement en recherche de sécurisation quant à la dimension conseil de leur activité mais aussi en recherche de pérennisation de leurs marges. Afin de répondre à cette double préoccupation, Gan Eurocourtage vise à tisser des liens étroits avec un nombre maîtrisé de courtiers partenaires. Au-delà du marché des TPE/PME, Gan Eurocourtage se positionne également sur les appels d'offres de grandes entreprises. Dans ce cadre, une politique de recrutement de commerciaux experts et un renforcement des fonctions de technico commerciaux sont mis en place pour accroître la présence commerciale sur le terrain.
- Gan Prévoyance, réseau expert en assurance de personnes, ambitionne de monter en compétence sur les collectives en capitalisant sur son savoir faire et sur son portefeuille de clients. Le déploiement des offres collectives sur ce réseau a débuté dès fin 2013. A ce jour, 300 commerciaux conseillers et managers sont formés. 1 800 projets ont été réalisés, majoritairement auprès d'entreprises dont l'effectif est inférieur ou égal à 10 salariés.

#### **Contacts presse :**

Caroline Le Roux – [caroline.le-roux@groupama.com](mailto:caroline.le-roux@groupama.com) – Tél. : 01 44 56 76 40  
Guillaume Fregni – [guillaume.fregni@groupama.com](mailto:guillaume.fregni@groupama.com) – Tél. : 01 44 56 28 56

#### **A propos du groupe Groupama**

*Fort de ses trois marques – Groupama, Gan, Amaguiz, le groupe Groupama, l'un des premiers groupes d'assurance mutualistes en France, développe ses activités d'assurance, de banque et de services dans onze pays. Le groupe compte 13 millions de clients et 34 000 collaborateurs à travers le monde, avec un chiffre d'affaires de 13,7 milliards d'euros. Retrouvez toute l'actualité du groupe Groupama sur son site internet ([www.groupama.com](http://www.groupama.com)) et sur son compte Twitter ([@GroupaGroupama](https://twitter.com/GroupaGroupama)).*