



## L'initiative de l'assureur

Avoir le bon contact au bon moment est l'enjeu pour les acteurs de l'assurance de demain

# Les Français et les entreprises attendent de leur assureur conseil et accompagnement personnalisé\*

« **4 Français sur 10 déclarent ne jamais être contactés par leur assureur** ;  
3 Français sur 10, moins d'une fois par an ;  
3 Français sur 10, seulement une fois par an. »

« 37% des Français qualifient leur intermédiaire financier de commercial, **34% d'absent**, 25% de pédagogue et 4% d'incompétent. »

« **Près de 9 Français sur 10 considèrent qu'avoir un contact humain** avec leur assureur est important pour développer une relation durable. »



« Pour les entreprises, être en contact avec des interlocuteurs qui **comprennent leur métier et leurs besoins** est un critère essentiel de leur fidélité. »

« Les entreprises interrogées attendent **plus de présence et de conseils** de leur intermédiaire financier. »



\*D'après les livres blancs réalisés par Synaxia Conseil. Pour leur réalisation, Synaxia Conseil interroge des entreprises et réalise un sondage auprès des Français. En 2018, le livre blanc portait sur la fidélisation en assurance, en 2019, sur la réorientation de l'épargne.

Pour cela, les contacts sont à prendre au bon moment, selon un canal adapté au contexte, aussi bien pour les individus...



Etape préliminaire : souscription du 1<sup>er</sup> contrat et découverte de l'univers du client



### C'EST MON ANNIVERSAIRE

*Annuellement*

- Appel de courtoisie
- Mise à jour des informations
- Conseils en prévention bien-être et santé



### JE DEVIENS PROPRIETAIRE

*Souscription à une assurance emprunteur*

- Bilan de situation patrimonial
- Assurance habitation
- Conseils en prévention Habitat



### LA BOURSE CHUTE

*Indicateurs boursiers*

- Appel de assurance
- Accompagnement financier (amortir les variations boursières, diversifier le portefeuille, profiter des baisses)



### J'AI UN ENFANT

*Nouveau bénéficiaire*

- Conseils aux parents
- Renforcement des garanties santé et prévoyance
- Constitution d'une épargne



### J'AIDE MES PARENTS

*Dès 45 ans*

- Conseils pour devenir aidant
- Ecoute et réseau d'aidants
- Assurance dépendance

*Les exemples proposés ne sont pas exhaustifs. Ils peuvent être enrichis selon les individus.*

# ...que pour les entreprises et leurs gérants



Etape préliminaire : souscription du 1<sup>er</sup> contrat et découverte de l'activité de l'entreprise et de l'univers du gérant



## ELLE S'AGRANDIT

*> 12 salariés affiliés au  
contrat santé*

- Bilan de couverture
- Assurance des bureaux
- Pack cybersécurité
- Conseils de prévention des risques professionnels



## C'EST SON ANNIVERSAIRE\*

*Annuellement*

- Appel de courtoisie
- Enrichissement des informations sur l'entreprise
- Après quelques années : plan d'épargne salariale



## IL Y A DES INTEMPÉRIES

*Annonce météo*

- Conseils pour aider à protéger l'entreprise
- Analyse d'impacts sur l'activité
- Assurance aléa climatique



## ELLE COMMUNIQUE SON CA

*Annuellement*

- Assurance perte d'emploi des chefs et dirigeants d'entreprise
- Assurance perte d'exploitation

*\*Ou celui du gérant*

*Les exemples proposés ne sont pas exhaustifs. Ils peuvent être enrichis selon les entreprises.*

Mettre en place ce dispositif relationnel vous permettra de développer une relation de confiance, favorable au multi-équipement, en :



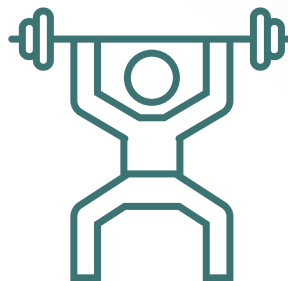
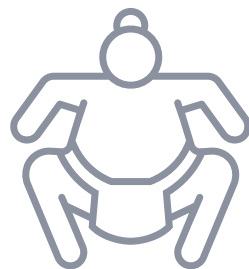
**Créant  
une relation  
de proximité  
en étant  
présent lors des  
moments clés**



**Personnalisant  
le conseil  
au contexte**



**Apportant  
la solution  
assurantielle  
et servicielle  
adaptée**



Les challenges à relever

Pour nous, 4 défis à relever

**1**

**METTRE EN PLACE LA MECANIQUE**

**2**

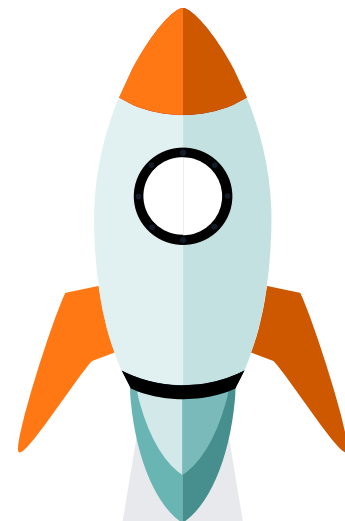
**INTERPELER ET CAPTER L'ATTENTION DU CLIENT**

**3**

**FOURNIR UN CONSEIL ADAPTE  
ET UNE OFFRE PACKAGEE**

**4**

**FAIRE DE LA PRISE D'INITIATIVE DE L'ASSUREUR  
UNE COMPETENCE UNIVERSELLE**



**Et vous : Qu'en pensez-vous ? Où en êtes-vous ?**



nous contacter :

## Synaxia Conseil

📍 3 rue Chauveau Lagarde  
75008 Paris

☎ 01 40 17 99 51

✉ [contact@synaxia-conseil.fr](mailto:contact@synaxia-conseil.fr)

🌐 [www.synaxia-conseil.fr](http://www.synaxia-conseil.fr)