

le Baromètre prospectif



Révolution réglementaire : quels enjeux et conséquences sur l'activité et les métiers ?

1/ Evolution des effectifs de l'assurance au 31/12/2017 : 1^{ères} estimations

2/ Présentation du Baromètre prospectif : les points-clés de l'édition 2018

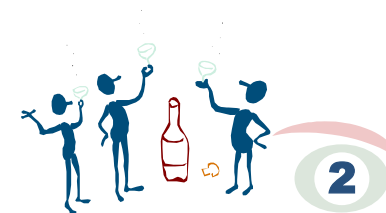
3/ Tables rondes

↪ **RGPD, quels enjeux et conséquences sur l'activité et les métiers de l'assurance ?**

↪ **DDA, ou comment transformer une contrainte en opportunité**

4/ Echanges avec la salle

5/ Conclusion / Cocktail



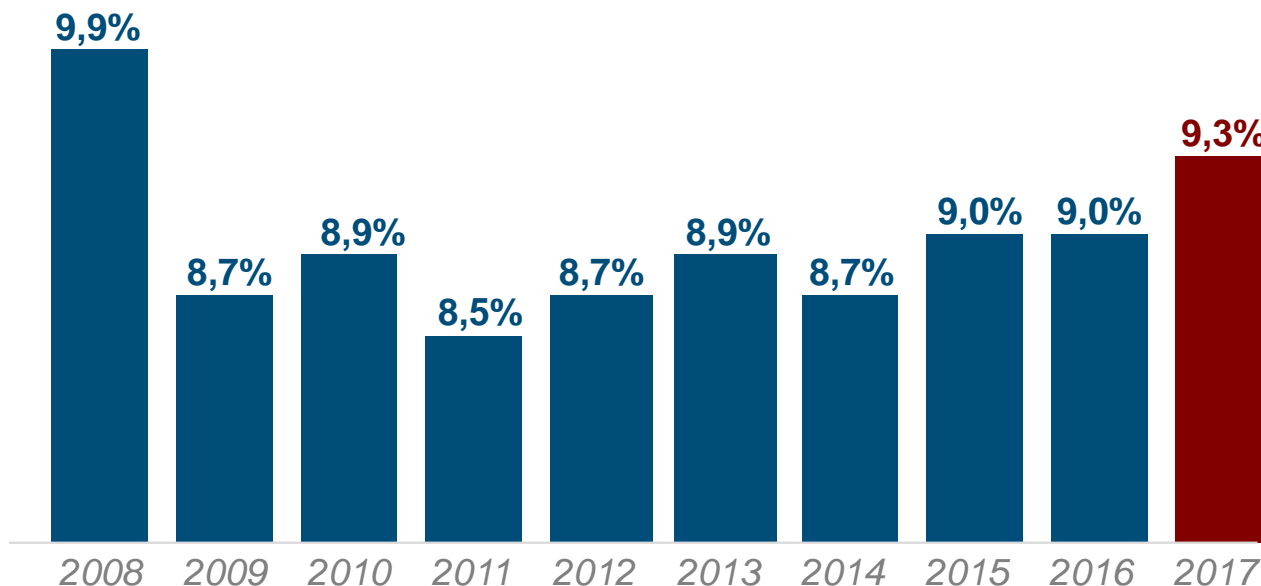
Evolution des effectifs de l'assurance au 31/12/2017

Année de l'enquête	2017
Périmètre	FFA
Taux de réponse à l'enquête	95,4%
Effectifs	146 800
Evolution 2016/2017 (à isopérimètre)	+ 0,4%

✓ En 2017, la part des nouveaux entrants s'établit à **9,3%**...

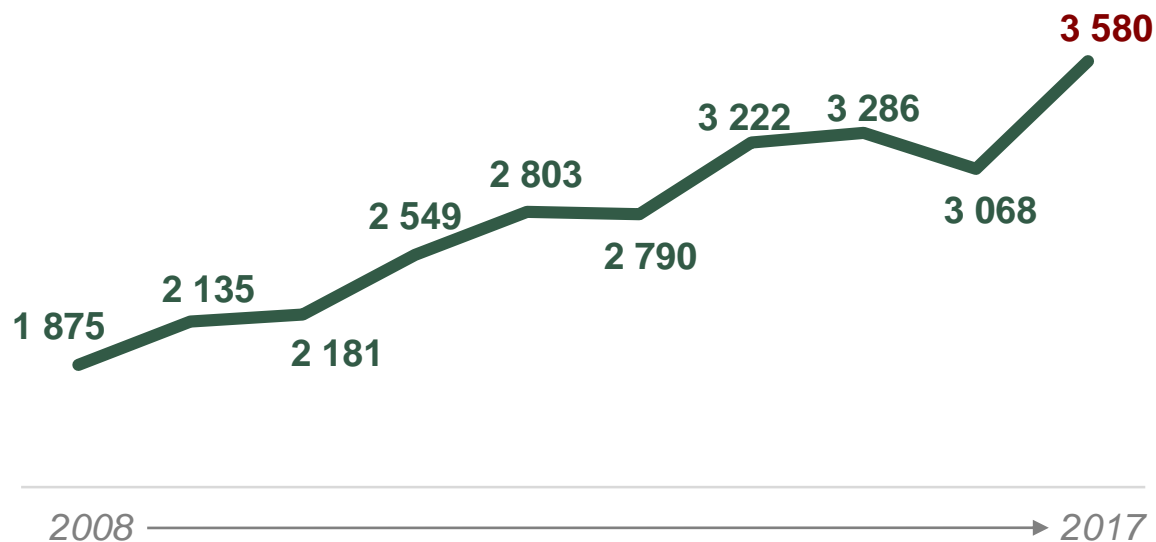
... soit **13 650** personnes

✓ Evolution de la part des nouveaux entrants depuis 2008



Evolution des effectifs de l'assurance au 31/12/2017

- ✓ La part des alternants dans des recrutements s'établit autour de **26%**
- ✓ Evolution du nombre d'alternants recrutés



- ✓ Au-delà des flux, on estime à environ **5 100** le nombre d'alternants en poste au **31/12/2017**



Une grille d'analyse...



...et une méthode éprouvée



Les enquêtes Roma/Rofa
+
Les ateliers "Métiers"
+
Le Comité de prospective RH

- ✓ **Le réglementaire, cette (autre) révolution qui transforme l'assurance**
- ✓ **Un focus sur le devenir de la famille commerciale**
- ✓ **Les référentiels RH au temps du digital**

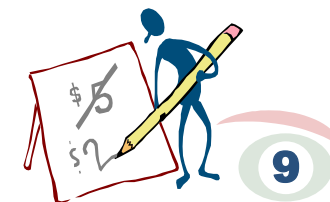
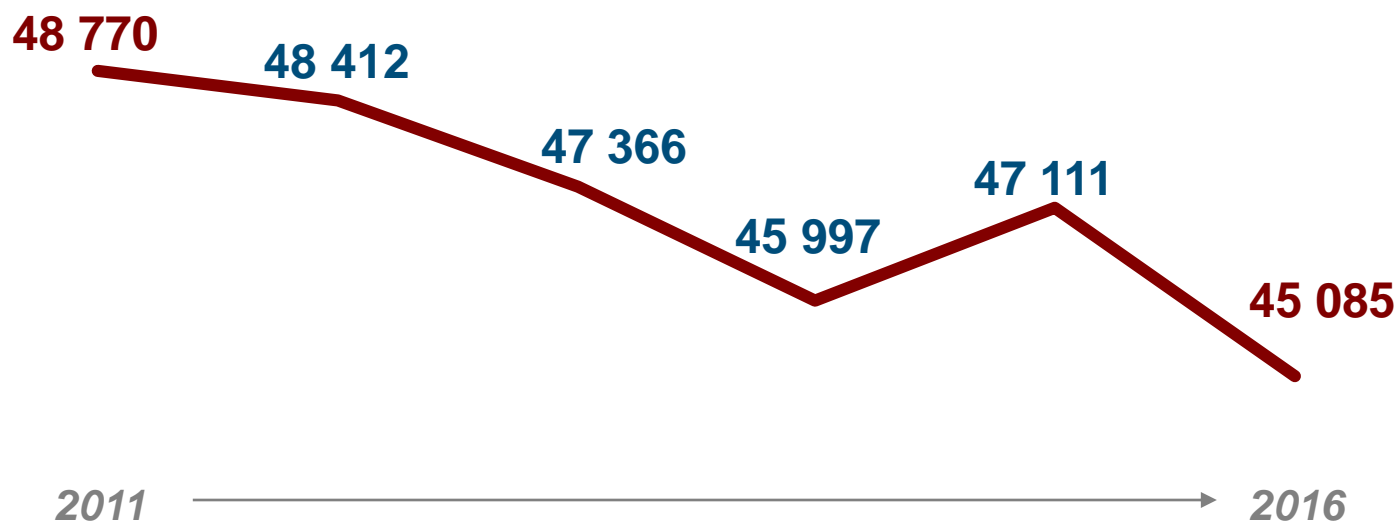
Le réglementaire, cette (autre) révolution qui transforme l'assurance

- ✓ **D'une activité réglementée à la réglementation des pratiques**
 - L'inflation normative concerne un grand nombre de métiers
 - Le "réglementaire" contraint le contenu des pratiques
 - Le management de la conformité devient une activité à part entière

- ✓ **L'effet structurant d'un alignement des pratiques**
 - Transformer la contrainte réglementaire en opportunité
 - Une contribution décisive à la normalisation de certains processus
 - Vers une réduction de la diversité des pratiques

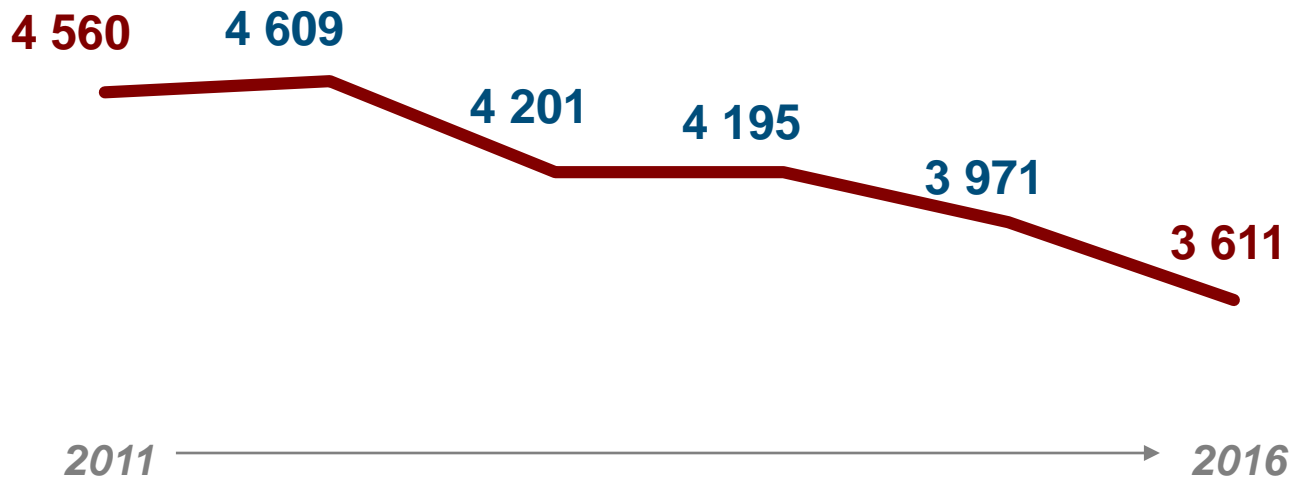
Un focus sur le devenir de la famille commerciale

Entre 2011 et 2016, la famille commerciale a perdu **3 685** postes, soit **-7,6%**

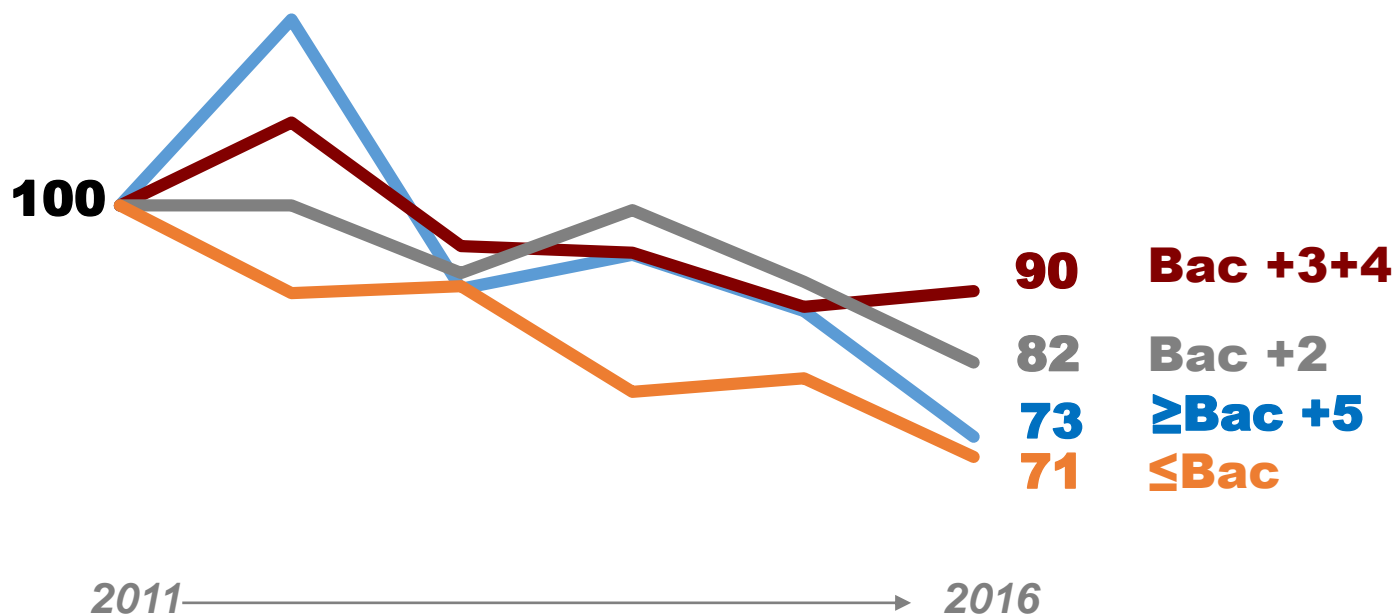


Un focus sur le devenir de la famille commerciale

Sur 5 ans, le recrutement baisse de **21%**, soit **-950** personnes

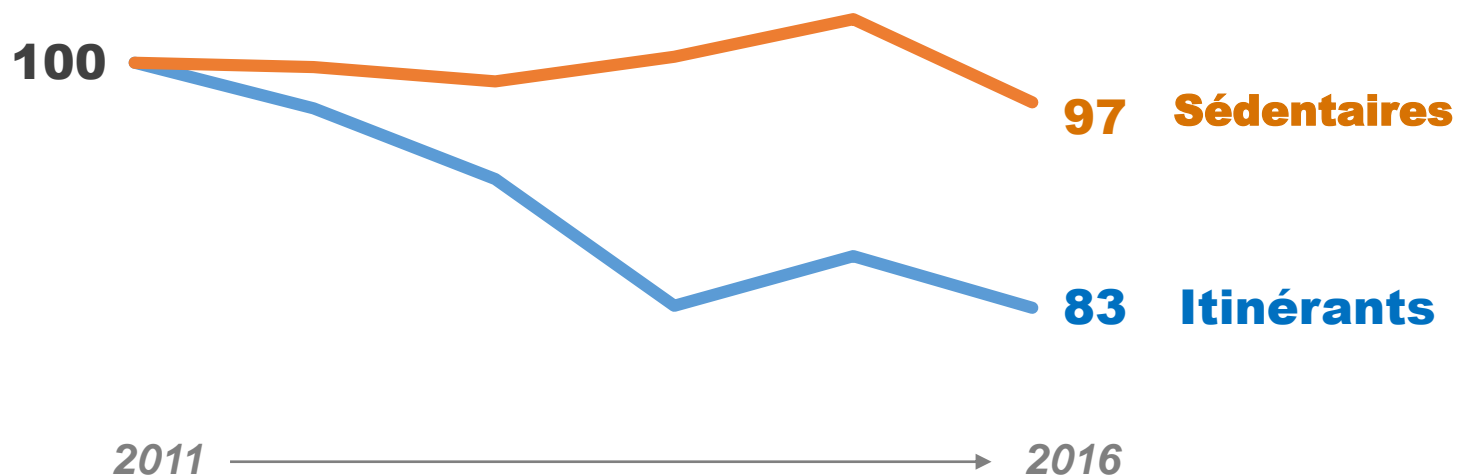


Un recul des recrutements qui concerne tous les niveaux de qualifications

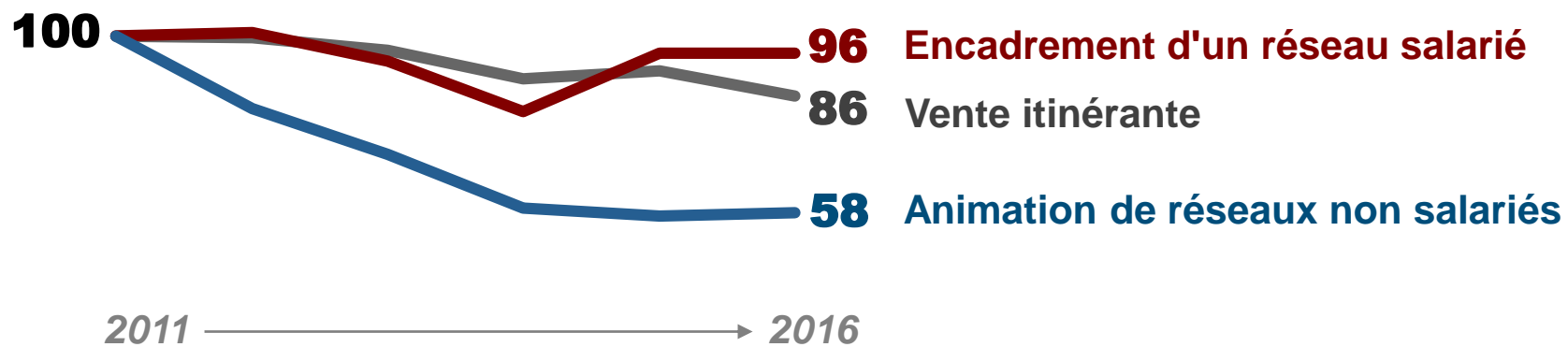


Un focus sur le devenir de la famille commerciale

Un contraste entre l'évolution des effectifs des itinérants et celle des sédentaires :



Un recul de l'emploi dans la sous-famille "Vente itinérante",
Une chute dans "l'Animation des réseaux non salariés"



La transformation

de l'activité commerciale itinérante (1/2)

- ✓ **La désintermédiation de l'animation des agents et courtiers**
- ✓ **Le repositionnement des forces de vente sur des clientèles à plus fort potentiel pèse sur l'emploi, tout en augmentant l'exigence de compétences**
- ✓ **Sous l'effet conjugué de la DDA et du digital, une nouvelle avancée de la mise sous processus des opérations de vente**
- ✓ **Au-delà de la vente, le commercial est mobilisé pour promouvoir l'usage des outils et services (applis) proposés par l'entreprise**

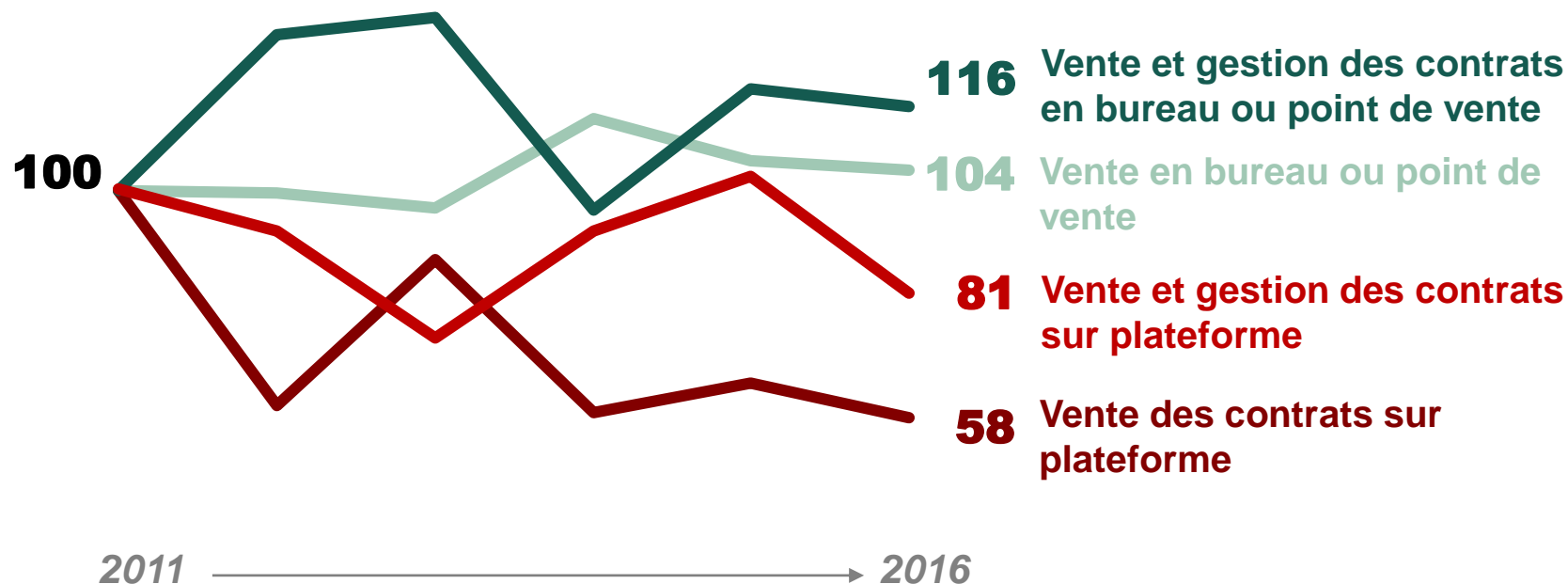
La transformation

de l'activité commerciale itinérante (2/2)

- ✓ **De facto, une valorisation plus grande de l'activité fidélisation et une moindre insistance sur la conquête**
- ✓ **L'activité commerciale se fait moins solitaire et (un peu) moins "court termiste"**
- ✓ **Le commercial bénéficie et doit contribuer au développement des ressources collectives de l'entreprise**
- ✓ **Au terme de cette transformation, une certaine figure du vendeur itinérant dans l'assurance en train de disparaître**

Une évolution positive des bureaux et points de vente

Un recul des plateformes



Les mutations de l'activité commerciale sédentaire

- ✓ **L'absorption par les commerciaux des activités de gestion liées à vente**
- ✓ **La convergence points de vente / plateformes**
- ✓ **Des approches clients moins normalisées (IARD Particuliers) et davantage à l'écoute des situations d'usage des biens assurés**
- ✓ **Une capacité attendue à relier le client au réseau de services de l'entreprise**

- ✓ **L'engagement d'un important travail de réécriture des référentiels RH**
- ✓ **De la gestion à l'accompagnement de la transformation, les nouveaux usages des référentiels RH**
- ✓ **Comment le concept de digital chemine dans les référentiels RH**
- ✓ **Quelques défis que doit relever la réécriture des référentiels RH**

quels enjeux et conséquences sur l'activité et les métiers ?

1^{ère} table ronde

Mireille DESHAYES

↳ Adjointe au délégué de la protection des données
du Groupe Groupama



Victor FARRUGIA

↳ Responsable des affaires juridiques du Pôle
juridique, fiscal et de la consommation de la FFA



Philippe SALAUN

↳ Responsable France Privacy Compliance chez CNP
Assurances et Secrétaire général de l'AFCDP



DDA,

ou comment transformer une contrainte en opportunité

2^{ème} table ronde

Alexandre LAVERDURE

↳ **Insurance Specialist chez Pitney Bowes Software**



Patrick RAFFORT

↳ **Directeur général d'Orange courtage**
↳ **Président de la Fédération des garanties et assurances affinitaires (FG2A)**



Domitille RAILLON

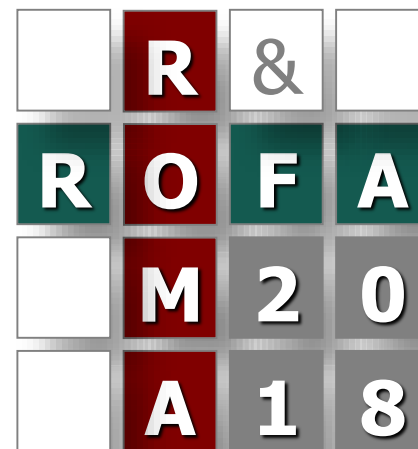
↳ **Directeur Accompagnement et Transformation
au Secrétariat Général d'AXA France**



Nos prochaines rencontres...

16 octobre

↳ **Roma/Rofa 2018 (sur les données 2017)**



19 décembre

↳ **L'impact du digital sur les métiers et les compétences dans l'assurance**

Bel été aux estivants...



...et cocktail !

