

Thélem assurances lance Autonéo2, son nouveau produit automobile : un enjeu majeur

Thélem assurances annonce le lancement d'Autonéo2, son nouveau produit automobile. Dans un contexte de volatilité des clients, lié à l'application de la loi Hamon, le segment **automobile constitue un enjeu majeur pour la compagnie**. Aussi, cinq ans après avoir mis en marché Autonéo, Thélem choisit d'investir de manière significative dans sa modernisation, avec pour stratégie de **conquérir de nouveaux clients et de favoriser le multi-équipement**. S'appuyant sur les fondamentaux des produits Thélem, Autonéo2 offre **davantage de modularité et récompense la fidélité clients**. Disponible à la souscription depuis le 7 décembre, il est accompagné d'une campagne commerciale lancée ce jour. Avec 345 000 contrats, le produit automobile représente près de 41% du chiffre d'affaires de Thélem assurances.

«Le produit auto est aujourd'hui plus que jamais central dans l'offre de nos agents. Parce que le marché est hautement concurrentiel, nous avons conçu un produit innovant, associé à un processus de gestion fluidifié. Tous les mécanismes sont mis en œuvre pour conquérir de nouveaux clients et les fidéliser.» indique Pascal Féliot, directeur de l'offre et des services aux clients.

Autonéo2 s'appuie sur une structure de quatre formules de garanties et d'avantages fidélité éprouvés :

- **Une nouvelle formule très couvrante** pour les véhicules neufs « gros rouleurs » comprenant en base :
 - Une Garantie indemnité + : en cas de perte du véhicule, celui-ci est remboursé en valeur d'achat s'il a moins de trois ans. S'il a plus de 3 ans, l'indemnisation est majorée (+ 40 % véhicules de plus de 5 ans),
 - Une Garantie contenu du véhicule à hauteur de 1 000 euros,
 - Une Protection personnelle du conducteur jusqu'à 1 200 000 euros sans franchise,
 - Une assistance hyper couvrante (sans franchise et prêt d'un véhicule de remplacement de même catégorie jusqu'à 30 jours).
- **Des avantages tarifaires** liés à la multi-détention des foyers. Le tarif est, en outre basé, sur une segmentation plus fine pour plus de compétitivité sur les meilleurs profils de clients.
- **Des mécanismes de fidélisation**
 - Franchise dégressive : 20% de réduction de franchise par année sans sinistres, soit plus aucune franchise au bout de 5 ans
 - Super bonus à vie : les titulaires d'un bonus de 0.50 sans sinistre responsable depuis 3 ans bénéficient à vie d'une réduction jusqu'à -15%.

Pour accompagner son réseau dans la vente du produit, Thélem a mis en place un **processus novateur de gestion des pièces** qui permettra des relances automatiques et un accompagnement de l'agence en matière de **conformité des dossiers**.

Par ailleurs, l'ensemble des agents et de leurs collaborateurs ont été formés au produit. Pour ce faire, Thélem a créé, pour la première fois, un **outil d'e-learning** pour dispenser les compétences de base, avant la formation « présenteielle » proposée dans son centre de formation. Une évaluation sera ensuite proposée afin de valider l'appropriation de l'offre.



A propos de Thélem assurances :

Thélem assurances pratique les assurances de personnes, de biens et de responsabilités pour les particuliers et les professionnels (petites entreprises, artisans commerçants, agriculteurs...). L'entreprise, dont le réseau de distribution physique est composé de 268 agences réparties dans 45 départements (Centre et Grand Ouest) et 227 courtiers, a réalisé un chiffre d'affaires de 324 millions d'euros en 2014, correspondant à un portefeuille de 970 423 contrats et 457 888 sociétaires. Son siège social est basé à Chécy, dans le Loiret, avec également des sites à Châteauroux, Nantes et Paris. Créée en 1820, sous le nom de l'Orléanaise, Thélem assurances est née en 2004 de la fusion des MRA et des AMI (Assurances Mutuelles de l'Indre). Elle compte aujourd'hui 413 collaborateurs.