

uptoo

Assurance :

Les défis des directions
commerciales en
2024

Uptoo, spécialiste de la vente et des commerciaux



Assurance : les défis des directions commerciales en 2024

Enjeu N°1 : Recruter et garder des A-players

Ce que nous observons :

En plus du **turnover important (10,2%)¹**, les entreprises du monde de l'assurance rencontrent **des difficultés à recruter dans 40%² des embauches**. Par exemple, le secteur fait face à un nombre insuffisant de candidats pour des fonctions de ventes sédentaires, qui concentrent pourtant 12% des embauches de l'assurance.

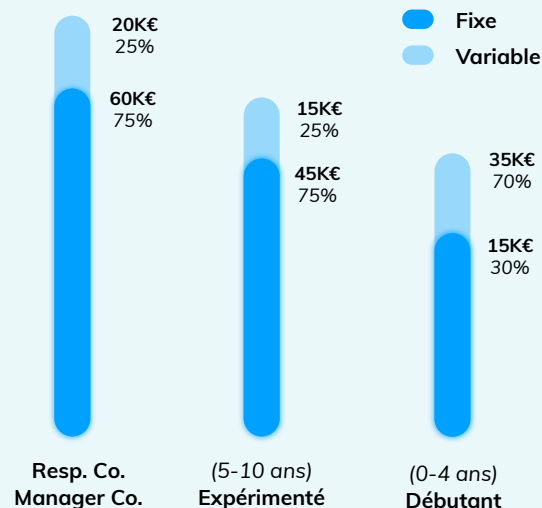
La raison ? **Un nombre de plus en plus faible de candidats issus de formations dédiées aux métiers de l'assurance** et une difficulté pour les entreprises du secteur à séduire les jeunes générations. À défaut de profils techniques, l'impératif aujourd'hui est de **recruter des candidats avec un bon tempérament commercial, un goût du challenge, une capacité à s'adapter à l'incertitude**. Vente sédentaire, opérations d'assurances et relation client ou indemnisation des sinistres simples... Dans toutes ces fonctions, à différents niveaux, **l'hybridation entre les soft skills et la technique est un incontournable**.

Pour y parvenir, deux solutions :

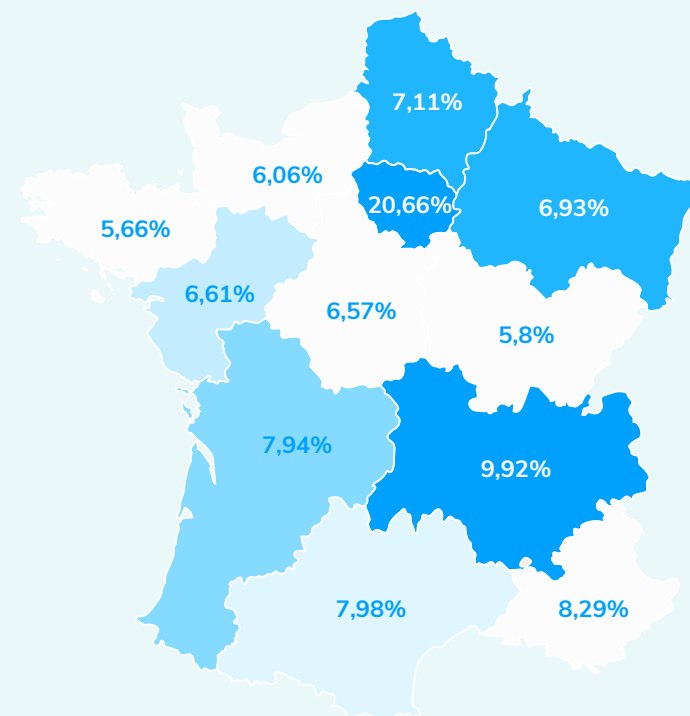
Pour détecter les bons profils et s'assurer de les embarquer, deux éléments indispensables :

- Des processus de **recrutement plus courts et harmonisés** pour s'assurer de détecter et signer les meilleurs candidats.
- **Une évaluation (assessment)** de leur profil commercial.

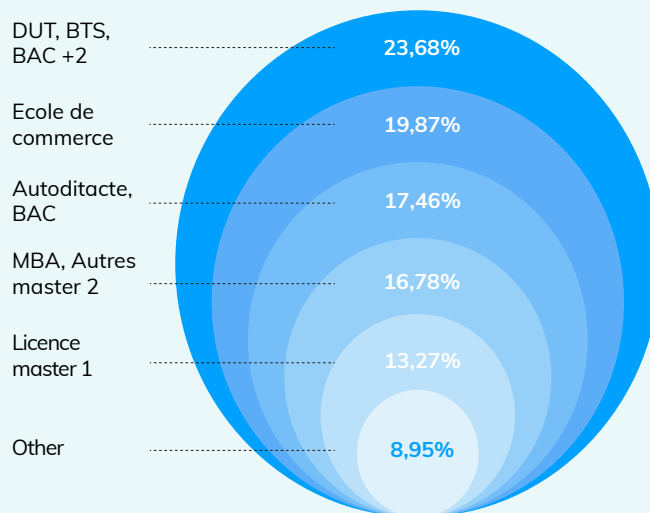
Des salaires en hausse depuis 5 ans :



Une pénurie forte sur plusieurs régions :



Un niveau de diplôme très varié :



Île-de-France :	20,66%	Grand Est. :	6,93%
Auvergne-RA. :	9,92%	Pays de la L. :	6,61%
PACA :	8,29%	Centre-Val de L. :	6,57%
Occitanie :	7,98%	Normandie :	6,06%
Nouvelle-A. :	7,94%	Bourgogne-F.C. :	5,8%
Haut-de-F. :	7,11%	Bretagne :	5,66%

¹ Enquête "Baromètre prospectif 2022 des métiers de l'assurance", Assurance et banque 2.0, juin 2022.

² Enquête "Métier en tension et difficulté de recrutement dans l'assurance", L'Observatoire des métiers de l'assurance (OMEA), décembre 2022.

Assurance : les défis des directions commerciales en 2024

Enjeu N°2 : S'adapter pour signer dans un contexte de hausse tarifaire

Ce que nous observons :

Avec des augmentations de tarifs lors des campagnes de renouvellement (dues à la hausse des coûts des sinistres), estimées à +5 à +6 % en assurance habitation et +3,5 % en assurance automobile le défi est grand pour maintenir la stabilité, voire envisager la croissance dans l'assurance.

Dans ce contexte de tensions, les fonctions de conseils et de ventes sont en premières lignes pour faire passer les hausses tarifaires auprès des clients. Savoir mener une découverte, générer un rebond commercial... Le développement de portefeuille et ses campagnes de renouvellement sont au cœur des défis de 2024 or 4 commerciaux sur 5⁴ ne sont pas au niveau attendu et ne maîtrisent pas ces fondamentaux.

La bonne nouvelle ? Pour 61 % des commerciaux, la formation est le premier levier de motivation, devant la rémunération et l'ambiance de travail.⁵

Pour y parvenir, deux solutions :

Pour les mettre à niveau et les accompagner dans leurs négociations, deux éléments indispensables :

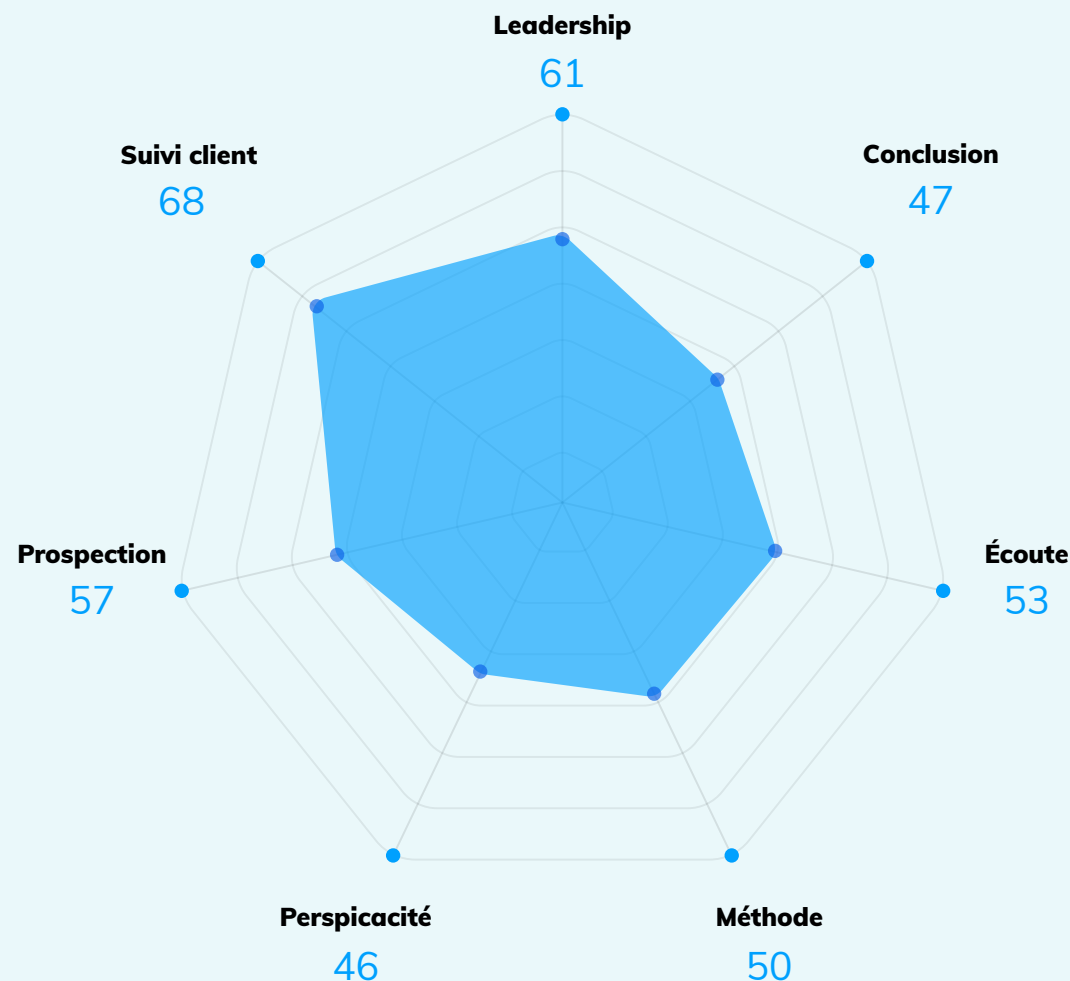
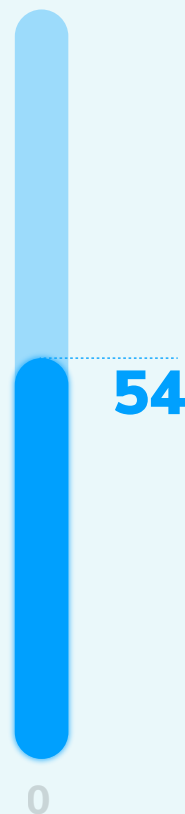
- De la formation au métier, avec des méthodes spécifiques et approuvées.
- Des moments d'entraînement individuels ou collectifs pour prendre confiance.

Le niveau par compétences dans le domaine de l'assurance :

Moyenne par critères

Moyenne du secteur
Assurance-Banque
(sur 100)*

100



³ Données assuriland.fr, décembre 2023.

⁴ Enquête Uptoo, 2023

⁵ Étude "Baromètre des commerciaux" Uptoo X OpinionWay, 2023

*résultat du test de vente Uptoo réalisé auprès de plus de 60 000 personnes sur les 12 derniers mois.

Assurance : les défis des directions commerciales en 2024

Enjeu N°3 : Accompagner le changement pour plus d'agilité

Ce que nous observons :

Même si seulement 5% des ventes en assurance ont lieu au terme d'un parcours entièrement digitalisé, **le secteur fait lui aussi sa révolution numérique**. Des clients plus informés, une concurrence plus visible... Les challenges sont nombreux, tout comme les opportunités : **omnicanalité pour un parcours client fluide, proximité relationnel avec le client grâce à un fichier client (CRM) optimisé et gain de productivité avec l'utilisation de l'IA**.

Pour rester compétitif, **faire plus avec moins**, il est nécessaire pour les acteurs de l'assurance d'opérer une transformation et d'**accompagner les équipes**. Audit des process, formation aux nouveaux process et optimisation des outils : le chantier est énorme !

Pour y parvenir, deux initiatives possibles :

Pour leur donner les outils et reflex nécessaires pour plus d'agilité, deux éléments indispensables :

- **Des supports spécifiques**, par exemple, un book de vente dédié avec le pitch, des outils pour préparer les rendez-vous, des techniques de négociation (réponses aux objections, contreparties,...).
- **Un accompagnement individuel et personnalisé (coaching) à destination des managers**, garants de la performance, pour déployer un management de proximité efficace.

Nous travaillons avec eux :

Conseillers, Inspecteur et
Délégués



Chasse et Évaluation

CGP, Agents généraux,
mandataires & Indicateurs
d'assurance



Sourcing et optimisation du
processus de recrutement

Formation, audit
et conseil



Performance commerciale
et productivité



Uptoo est le spécialiste de la vente

Nos 220 collaborateurs, partout en France, aident plus de 7 500 dirigeants d'entreprise de toutes tailles, dans tous leurs projets de transformation commerciale :

- Le recrutement de commerciaux et managers ;
- L'évaluation et la formation des forces de vente ;
- La formation et l'accompagnement des dirigeants ;
- Le coaching de commerciaux et managers.



Vous avez un projet
de recrutement ?

uptoo.fr/recrutement



Vous voulez
augmenter l'impact
de vos équipes ?

uptoo.fr/formation



Vous souhaitez
moderniser vos
méthodes de vente ?

uptoo.fr/conseil



Vous souhaitez
booster vos performances
commerciales ?

uptoo.fr/coaching

www.uptoo.fr