

Informations produit auto

1

Pourquoi l'AGPM

Le choix du partenaire

Objectifs fixés dans le cahier des charges :

- Choisir un partenaire de référence qui propose une stratégie pérenne en assurance auto
- Choisir un partenaire qui partage nos valeurs, si possible partenaire d'IMA
- Des outils, informatiques notamment, simples et ergonomiques pour s'intégrer au mieux dans l'environnement des conseillers
- Bénéficier d'un accompagnement et des formations adaptés pour nos conseillers
- Périmètre de gestion : le conseiller Mutuelle conserve la relation avec les sociétaires en réalisant les devis et les souscriptions. Le partenaire assure la gestion des contrats et des sinistres.



Les équipes de l'AGPM ont proposé une réponse de grande qualité à notre cahier des charges.

Les points forts de l'AGPM et de son offre :



- Un partenariat de longue date : déjà partenaire pour le 2RM (20 ans) et la MRH (12 ans)
- Une relation de confiance établie entre l'AGPM et la Mutuelle des Motards et un partage de valeurs communes
- Un acteur qui bénéficie d'une bonne image, de moyenne taille avec une très bonne solidité financière et une stratégie à long terme sur l'offre auto
- L'AGPM est partenaire de IMA Assistance
- Un fort sens du service client, une excellence relationnelle et une qualité de service
- Et, un produit Auto ayant un bon rapport qualité/prix

Au regard des critères posés dans le cahier des charges, et suite à l'analyse par les groupes de travail, le conseil de direction et la direction générale, la proposition de l'AGPM répond à nos attentes, que ce soit en termes d'offre, de valeurs mutualistes, de qualité de la relation avec le partenaire et d'outils.

=> La validation du choix de ce partenaire a été approuvée lors du Conseil d'Administration du 18-11-2021.

2

L'offre de l'AGPM en synthèse

L'offre auto de l'AGPM



Rôle de chacun :

- Les conseillers de la Mutuelle des Motards réalisent les devis et la souscription pour nos sociétaires
- Les équipes de l'AGPM émettent le contrat définitif, effectuent la gestion des contrats ainsi que la gestion des sinistres.

AGPM : modalités d'adhésion

- Pas d'adhésion à l'association TEGO pour l'auto, ni pour les affaires nouvelles MRH, mais sociétaire de l'AGPM.
- Sur les contrats MRH en portefeuille, possibilité de demander la résiliation à l'association TEGO.
- Nos sociétaires auront accès aux services Avantages de l'AGPM tels que les services autour du véhicule (hormis la prestation entraide réservée aux militaires). Participation à la vie mutualiste maintenue.



L'offre auto de l'AGPM



Offre bien conçue, couvrante, adaptée aux nouveaux usages.

- 3 niveaux de garanties : formules classiques (RC, Tiers, Tous risques) répondant aux besoins avec une garantie corporelle dès la RC.
- Contrat personnalisable avec des options (forfait 8000 km, objets transportés, véhicule de remplacement, remorque...)
- Assistance avec IMA + intégration de l'assistance à la personne liée à un accident auto

Les + produits qui font la différence :

- **Garantie du conducteur** : incluse dans toutes les formules et plafonnée à 1 000 000 € , franchise AIPP 10%
- **Bris de glace sans franchise** : en inclusion au tiers et en tous risques (en RC n option avec franchise)
- **Véhicule de remplacement** : en option au tiers ou tous risques
- **Aide au devis** : explications techniques pour comprendre un devis de réparation, avoir un avis d'experts sur les réparations et leurs coûts
- **Garantie mécanique** : incluse, couvre la défaillance des pièces : moteur, boîte, pont, embrayage. Plafond 2 500€.
- **Forfait 8000 KM** : idéal pour les petits rouleurs, il permet jusqu'à 20% de réduction

A noter :

- *SAVE, dispositif non présent dans l'offre de l'AGPM=> pas intégré à l'auto car les prestations sont très spécifiques à la moto*
- *PJ véhicule, non proposée dans un premier temps, à l'étude*
- *RMV (validé en CA du 16-10) : AFN => le contrat auto ne sera plus pris en compte pour une réduction sur la moto // Contrats auto en portefeuille avec réduction : à partir du 01/04/2022 : compensation de la baisse du taux de réduction dans le contrat moto*

Les avantages de l'offre auto de l'AGPM

Des **avantages** intéressants pour le sociétaire et une volonté de fidélisation du portefeuille :



- **Atout franchise** : franchise offerte au bout de 2 ans sans sinistre (sous condition)
 - **Pack vendeur** : véhicule restant assuré gratuitement 30 j. lorsque l'assuré conserve son véhicule en vue de le vendre
 - **Démarche prévention** comprise proche de la notre : stages éco conduite et sécurité qui donnent droit à 5% de réduction, ateliers de prévention et de sensibilisation à la sécurité routière
 - **Enfant d'assuré** : les enfants des sociétaires (AGPM) sont exonérés de la majoration novice (en conducteur principal)
 - **Bon et fidèle conducteur** : réduction de tarif liée aux nombre d'années à 0,50
- En s'assurant à l'AGPM, nos sociétaires ont accès au **CLUB AVANTAGE AGPM** : de nombreuses offres sur des voyages, l'achat de véhicules neufs, mais aussi des réductions sur les déménagements, les abonnements magazines, la télésurveillance de l'habitation...

Gestion et outil l'offre auto de l'AGPM



Une **gestion des sinistres** ayant un bon taux de satisfaction et des services

- Orientation vers un réparateur sélectionné, règlement direct des réparations garanties hors franchise. Véhicule pris en charge sur le lieu souhaité, aucun frais de gardiennage jusqu'à 30 jours, véhicule de courtoisie proposé, nettoyage et contrôle du véhicule.
- Réparations de carrosseries garanties à vie chez les réparateurs partenaires.
- Crashstiker en cas de constat transmis en cas d'accident.



Nouvel outil de tarification et de gestion : simple, agile et ergonomique pour l'auto ET pour la MRH

- Facilité de gestion pour les conseillers et très bonne visibilité sur le contrat (informations disponibles)
- Signature électronique (technologie moderne), bon niveau d'intégration et de sécurité informatique



Rapport qualité / prix dans la moyenne haut de gamme du marché et pour partie inférieur à notre tarif

- Formule RC dans le marché, le rapport qualité prix dans la moyenne
- Cible jeunes : mieux disant ; Profils à risques moins majorés ;
- Une réduction petit rouleur au dessus du marché (jusqu'à 20%)



Expérience client très satisfaisante avec un taux de recommandation de 90,9%

- Des améliorations sont en cours en particulier sur le selfcare

3

Pollicitation du PTF Auto

Contexte et objectifs de la pollicitation du PTF Auto AMDM

Contexte et enjeux de la pollicitation du portefeuille auto

- Après la phase de lancement de la distribution des AFN auto auprès de nos sociétaires, des actions seront lancées pour **transférer notre portefeuille auto progressivement** à l'AGPM à partir d'avril 2022 avec pour objectif de terminer la pollicitation à l'échéance 2023.
- **Environ 28 000 contrats auto :**
 - 24 000 contrats avec au moins un contrat moto actif
 - 4 000 contrats uniquement contrats auto
- Objectifs :
 - **Favoriser la pollicitation des contrats auto** Mutuelle des Motards vers l'offre AGPM
 - **Limiter au maximum les résiliations des autres contrats en cours** (moto notamment)
 - **Multi-équiper en MRH** (même partenaire auto/MRH)



270 impasse Adam Smith
CS 10100
34479 Pérols cedex

société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le code des assurances

