

MGET

Accompagner une stratégie de croissance et faire de la satisfaction des adhérents une priorité avec la solution Cameleon

La MGET, Mutuelle Générale Environnement et Territoires, protège et accompagne au quotidien 260 000 personnes. Acteur social engagé et fortement attaché aux valeurs mutualistes, la MGET défend une vision solidaire de la santé afin d'assurer à chacun un même accès à une protection sociale de qualité.

A partir de son expertise et de sa culture sociale, la mutuelle a construit une offre dépassant les prestations d'une simple complémentaire santé. Conçue pour offrir aux adhérents la couverture sociale la plus efficace au quotidien, elle intègre, au-delà du remboursement des soins, des garanties de prévoyance ainsi que des services qui en font une offre unique.

Afin d'accompagner son développement et pour mettre plus que jamais l'adhérent au cœur de ses préoccupations, la MGET a choisi la solution Cameleon.



« Avec Cameleon, nous accompagnons notre stratégie de développement et dotons notre force commerciale d'un outil intelligent et efficace ; capable de gérer les devis les plus complexes avec une fiabilité absolue. »



M. Sammut
Directeur Général de la
MGET



Les enjeux

Cameleon accompagne la MGET pour relever un triple challenge :

Homogénéiser les méthodes et les outils

Les différents acteurs de la MGET - 15 conseillers en plateforme, 123 sections départementales, 8 conseillers mutualistes - avaient recours à des systèmes de tarification hétérogènes qui ne couvraient pas l'ensemble de leurs besoins. La majorité des devis était faite en dehors de tout outil. L'enjeu est de mettre à disposition de l'ensemble des équipes un outil unique et innovant pour l'aide à la mutualisation et la réalisation de la totalité des devis.

Accompagner le déploiement de la nouvelle offre

Jusqu'à présent, la MGET proposait à tous ses adhérents une offre unique. Pour répondre à l'évolution des besoins en complémentaire santé et prévoyance, la MGET a décidé de mettre en place des cotisations solidaires au sein d'une nouvelle offre évolutive en fonction de l'âge. L'objectif de Cameleon est de guider les conseillers et d'accompagner le réseau dans le déploiement de cette nouvelle offre tout en garantissant une qualité de conseil optimale et constante à l'adhérent.

Gagner de nouveaux adhérents

La mutualisation de nouveaux adhérents est un axe de développement stratégique pour la MGET. L'ensemble du réseau et des outils est développé dans ce sens. Pour ce faire, la MGET a ouvert en 2004 le portail mget.fr ce qui a eu pour effet d'entraîner la multiplication par trois du nombre de demandes de devis. Avec Cameleon, l'objectif est d'optimiser le potentiel d'adhésion en permettant de traiter un volume important de devis en temps réel, de façon fiable et homogène et d'augmenter ainsi la proportion de devis donnant lieu à une adhésion.

La solution

Directement intégré à l'outil de Gestion de la Relation Adhérent, Cameleon est la solution commune à tous les acteurs MGET. Plateforme, sections, conseillers mutualistes, tous utilisent Cameleon pour réaliser les devis, des plus simples aux plus complexes. Cameleon sera également directement accessible aux adhérents et prospects via le portail MGET. (www.mget.fr)

A travers une interface Web ergonomique et intuitive, Cameleon oriente la démarche de conseil vers les options offrant les protections les plus adaptées aux profils des prospects et adhérents. Cameleon explique et documente chacun des choix, favorisant ainsi l'auto-formation des conseillers.

Il permet également de générer des campagnes marketing personnalisées et de simuler la vente de produits complémentaires : assurance vie, garanties logement, prévoyance, obsèques...

Grâce à ses 15 ans d'expérience et à sa technologie éprouvée dans le métier de la configuration, Cameleon est simple et rapide à mettre en œuvre et permet au service marketing de gérer facilement les nouvelles offres aussi bien pour les particuliers relevant de la fonction publique ou du régime général que pour les collectivités.

Les avantages

Pour les conseillers :

- Guide de vente dynamique et intelligent
- Conseil optimal quel que soit le niveau d'expertise du conseiller
- Garantie d'appliquer les tarifs en vigueur
- Auto-formation guidée aux nouvelles offres
- Edition instantanée de devis pour les particuliers
- Ergonomie conviviale et intuitive

Pour le service marketing et développement :

- Homogénéisation sur tout le réseau de la qualité du conseil et de la tarification
- Déploiement instantané des offres auprès du réseau de conseillers
- Analyse globale de l'activité commerciale (nouvelles adhésions, devis en cours...)
- Respect des spécificités de la charte graphique sur tous les canaux
- Meilleure exploitation du potentiel d'adhésion
- Mise en avant des nouvelles offres et des opérations marketing en cours

Pour l'adhérent et le prospect :

- Assurance de bénéficier de l'offre la plus adaptée à son profil
- Devis instantané quel que soit le niveau de complexité
- Fiabilité absolue du devis, respect garanti de la tarification en vigueur
- Qualité et homogénéité du conseil sur tous les canaux de commercialisation : agences, web, téléphone...