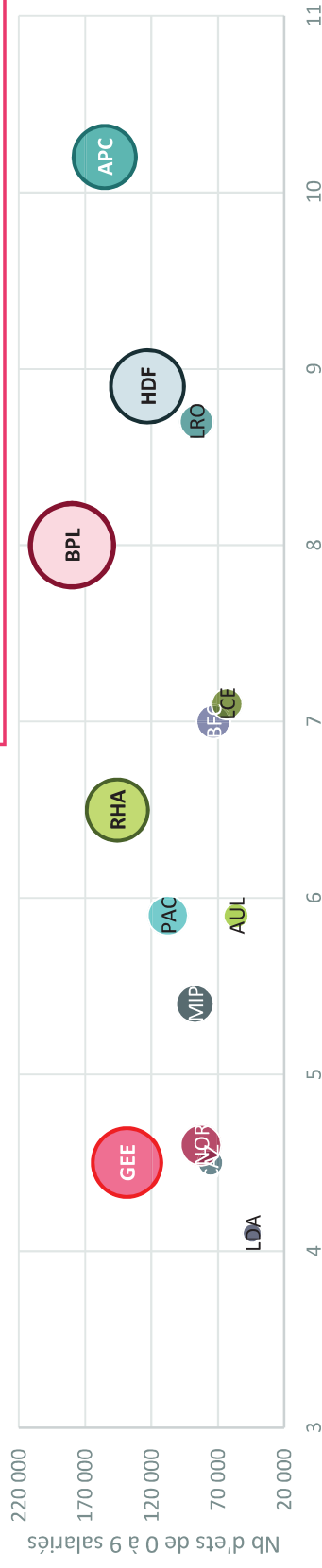


DYNAMISME COMMERCIAL – PROFESSIONNELLS : RENDEZ-VOUS ET TAUX DE VENTES



Sur les graphiques suivants, l'ordonnée correspond au nombre d'établissements de 0 à 9 salariés.

Professionnels : nombre de rendez-vous hebdomadaires

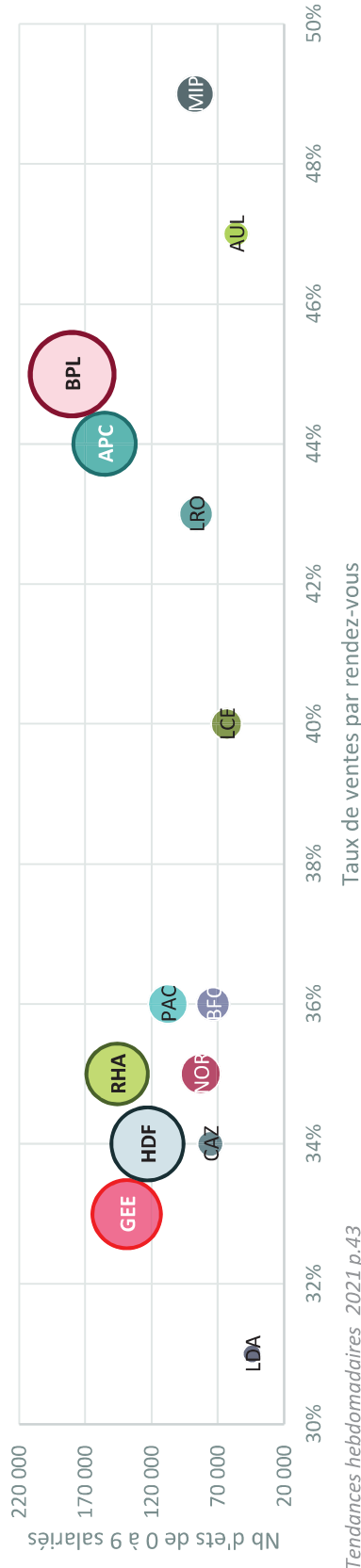


Tendances hebdomadaires 2021 p.43

Le rythme de rendez-vous est un peu moins soutenu que sur le marché des particuliers et la CEBPL ne se trouve pas en pôle position.

Mais le "taux de conversion" en ventes est parmi les meilleurs, nettement au-dessus des quatre caisses les plus comparables.

Professionnels : taux de ventes par rendez-vous

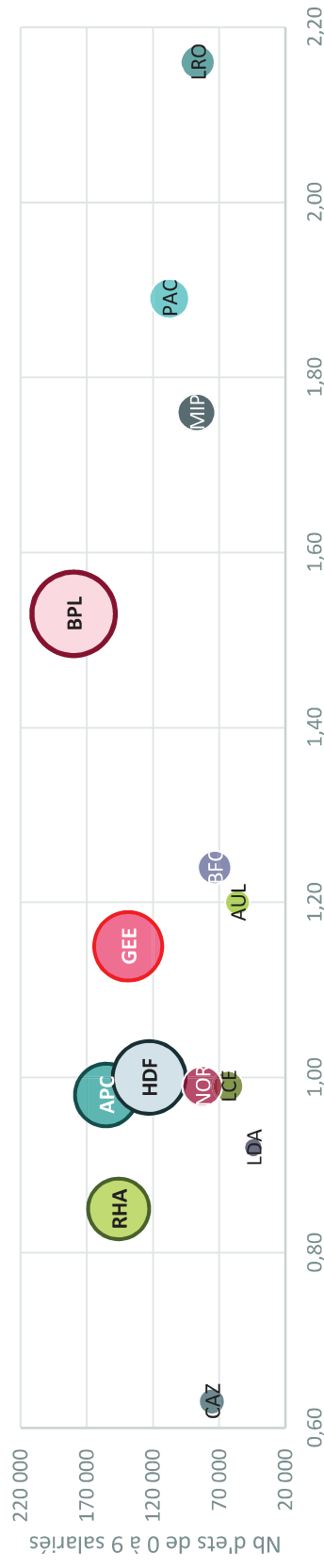


Tendances hebdomadaires 2021 p.43



EFFICACITÉ COMMERCIALE - PROFESSIONNELS : VENTES NETTES

Professionnels - Ventes nettes de forfaits en nombre/ETP



Tendances hebdomadaires 2021 p.43

L'efficacité commerciale du réseau est confirmée au travers du nombre de forfaits vendus rapportés au nombre d'ETP.



Rappelons que les ETP sont "les ETP actifs Banque de détail" et pas les ETP dédiés au seul marché des professionnels. En conséquence, ce graphique, comme ceux de la page précédente, n'indiquent pas explicitement le niveau d'investissement d'une caisse en force de travail sur le marché des professionnels.

