



Top 100 CC



Top 20 IMP



Réseau Salarié

Note rouge
Exercice 2026

Règlement des Compétitions 2026

Partie 1 : OBJET

Les compétitions 2026 ont pour objet la valorisation des collaborateurs, individus et équipes, ayant le plus contribués, tout au long de l'année commerciale, aux objectifs du Réseau Salarié.

Pour participer aux compétitions, il faut tout d'abord répondre à des critères qualitatifs. Les collaborateurs ou équipes répondant à ces critères sont alors classés en fonction d'indicateurs de performance.

Les gagnants des compétitions sont ceux qui obtiennent les meilleurs classements au total des indicateurs tout en remplissant les critères de qualification.

Il existe trois niveaux de compétition

- Compétitions au niveau de l'OD (Organisation de Développement)
- Compétition au niveau de la Région
- Compétitions au niveau national

Les critères et les indicateurs de classement dans chaque fonction sont les mêmes quel que soit le niveau de compétition.

Partie 2 : CRITERES DE QUALIFICATION ET CLASSEMENT SELON LES INDICATEURS DE PERFORMANCE PAR CATEGORIE

2.1 Les trois Critères de qualification des conseillers commerciaux

- Le taux de chute à 06 primes PP doit être inférieur ou égal à 4,80%
- Le score du R NPS doit être supérieur ou égal à 20
- Le taux de couverture PP PA HT (€) hors MRH doit être supérieur ou égal à 0

Ces critères sont mesurés en fin d'exercice commercial.

2.2 Les cinq indicateurs de performance des CC

- Le montant de Production de Référence
- Le montant de PU
- Le nombre de contrats (gamme active au début de l'exercice commercial)
- Le taux de Multi-équipement des clients en portefeuille à la fin de l'exercice commercial
- Le solde net de clients (entrées – sorties)

Ces indicateurs sont mesurés en fin d'exercice commercial.

2.3 Les quatre critères de qualification des OC (Organisations Commerciales)

Les mêmes 3 critères de qualification que le conseiller commercial ainsi que le critère suivant, spécifique aux OC :

- Effectif supérieur ou égal à 8 CC en fin d'exercice (actifs ou non actifs et quelle que soit l'ancienneté).

2.4 Les six indicateurs de performance des OC

Les mêmes indicateurs que le conseiller commercial ainsi que l'indicateur suivant :

- Le taux d'embarquement par produit : SERENIVIE (GENERALI Obsèques) / GENERALI Emprunteur / GPA-PE / PER (Salarié et TNS) / SANTE (SANTEIS ET GSA)

Cet indicateur est mesuré en fin d'exercice commercial.

2.5 les quatre Critères de qualification des OD

Les mêmes critères de qualification que le conseiller commercial, ainsi que le critère suivant, spécifique aux OD :

- L'effectif de l'OD (IMP + CC) au 31/11/2026 doit être supérieur ou égal à celui figé au 01/12/2025
Sont pris en compte tous les collaborateurs, actifs ou non actifs.

Les collaborateurs ayant fait l'objet d'un essaimage ou d'une mutation restent comptabilisés dans l'OD d'origine.

2.6 Les sept indicateurs de performance des OD

L'OD Championne de France sera celle ayant obtenu les meilleurs résultats au regard des missions essentielles de l'IMD mesurées à l'aide des 7 indicateurs de performances suivants :

EFFECTIF CC - RECRUTEMENT ET RETENTION : 2 indicateurs

- Le taux de couverture CC (nombre CC actifs ou non actifs/nombre de secteurs)
- Le taux de turn over* (prise en compte de toutes les natures de départs).

PRODUCTION : 3 indicateurs

- Le montant de Production de Référence
- Le montant de PU
- Le nombre d'actes

PORTEFEUILLE ET QUALITÉ : 2 indicateurs

- Le solde net de clients en fin d'exercice commercial (entrées-sorties)
- Le taux de Multi-équipement des clients en portefeuille à la fin de l'exercice commercial

Ces indicateurs sont mesurés en fin d'exercice commercial.

Pour chacun des indicateurs, un classement des OD est effectué du premier (rang 1) au dernier. La somme des rangs de chaque indicateur détermine le classement général. La première étant celle qui a le nombre de rangs le plus faible.

Pour déterminer le rang de l'OD dans un indicateur, il suffit d'ajouter 1 au nombre d'OD qui précédent de l'OD

Les points sont recalculés chaque mois en fonction des résultats consolidés depuis le début de l'exercice commercial pour un suivi de la compétition et communication à l'ensemble des collaborateurs.

2.7 Détermination du classement à partir des indicateurs

Dans chaque catégorie (CC, OC, OD), un classement des compétiteurs est effectué de premier (rang 1) au dernier pour chacun des indicateurs de performance. La somme des rangs de chaque indicateur détermine le classement général par catégorie. Le premier compétiteur est celui dont la somme des rangs est la plus basse.

Pour déterminer le rang dans un indicateur, il suffit d'ajouter 1 au nombre de compétiteurs qui précédent.

Les points sont recalculés chaque mois en fonction des résultats consolidés depuis le début de l'exercice commercial pour assurer mensuellement un suivi de la compétition et une communication à l'ensemble des collaborateurs du RSG.

2.8 Règles complémentaires pour l'attribution des titres et des prix

Pour être lauréats des compétitions, les collaborateurs devront avoir une attitude et un comportement exemplaires au regard de la politique de la compagnie et respecter les critères de qualification de la compétition à savoir :

- Être présents à l'effectif
- Ne pas être ni en préavis, ni en instance de licenciement, ni démissionnaires
- N'avoir fait l'objet d'aucune saisine avec demande de sanction RH en cours d'instruction.

Partie 3 : COMPETITION EN OD

3.1 Compétition des Conseillers commerciaux en OD

La compétition valorise un podium par OD avec :

- Un champion CC de l'OD
- Un vice-champion CC de l'OD
- Un CC 3^{ème} prix de l'OD

En cas d'ex aequo sur le nombre de points, c'est le score R NPS qui départagera. En cas de nouvelle égalité, c'est le solde net de clients qui départagera les CC.

3.2 Compétition des OC en OD

La compétition valorise un podium OC par OD avec :

- Une OC championne de l'OD
- Une OC vice-championne de l'OD

En cas d'ex aequo, c'est la Production de Référence qui départagera.

Dans le cas d'une OC vacante de manager, un membre du COPERF restreint représentera l'OC.

Partie 4 : COMPETITION EN REGION

4.1 Compétition Régionale des Conseillers Commerciaux

La compétition valorise un podium par Région avec :

- Un champion CC de Région
- Un vice-champion CC de Région
- Un CC 3ème Prix de Région
- Un CC 4ème Prix de Région
- Un CC 5ème Prix de Région

En cas d'ex aequo sur le score total, c'est le score R NPS qui départagera. En cas de nouvelle égalité, c'est le solde net de clients qui départagera les CC.

4.2 Lauréats Régionaux des jeunes talents CC

Sont désignés Jeunes Talents CC de la Région :

- Les 3 CC, embauchés durant l'exercice commercial 2026, les mieux classés dans la Compétition Régionale.

4.3 Lauréat Régional du meilleur coach

4.3.1 Critères de qualification

Ne pourront concourir que les coachs (IE, experts et moniteurs) ayant réalisé en moyenne 4 jours d'accompagnement par mois sur des missions structurelles (avec lettre de mission). Les règles complémentaires (paragraphe 2.8) devront également être respectées.

4.3.2 Désignation des vainqueurs

A la fin de chaque exercice commercial, le jury désignera le meilleur coach de chaque région à partir des critères ci-dessous.

Les points acquis par le coach et les CC jeunes entrants (Groupe 1) qu'il aura accompagnés sur l'année (lettre de mission), seront cumulés tel que décrit dans le barème suivant pour établir le classement des coachs.

Critère	Points	Pondération Points
Nombre de point total (CC groupe 1 + coach)		X 0,5
PR totale (CC groupe 1 + coach)		X 1
Actes (CC groupe 1 + coach)		X 1
Taux de rétention (Coach)		X 2
Classement final par Région (Somme des points pondérés)		

Seuls seront comptabilisés les points des CC Groupe 1 toujours à l'effectif au moment du classement.

Pour chacun des quatre critères de la compétition « **Meilleur coach** », les coachs se voient affecter un rang traduit en points par ordre croissant des résultats obtenus.

Les lauréats de la compétition « **Meilleur coach** » sont désignés par ordre croissant du cumul des points affectés de leur pondération.

4.4 Compétition Régionale des OC

La compétition valorise un podium OC de Région avec :

- Une OC championne de Région
- Une OC vice-championne de Région
- Une OC 3ème Prix de Région
- Une OC 4ème Prix de Région
- Une OC 5ème Prix de Région

En cas d'ex aequo, c'est la production de référence qui départagera les OC. En cas de nouvelle égalité, c'est le solde net de clients qui départagera les OC.

Partie 5 : COMPETITION NATIONALE

5.1 Compétition Nationale des Conseillers Commerciaux

La compétition valorise un podium CC National avec :

- Un CC champion France
- Un CC vice-champion France
- Un CC 3ème Prix France
- Un CC 4ème Prix France
- Un CC 5ème Prix France

En cas d'ex aequo sur le score total, c'est le score R NPS qui départagera les CC. En cas de nouvelle égalité, c'est le solde net de clients qui départagera les CC.

5.2 Compétition Nationale des Organisations Commerciales

La compétition valorise un podium OC National avec :

- Une OC championne de France
- Une OC vice-championne de France
- Une OC 3ème Prix France
- Un OC 4ème Prix France
- Une OC 5ème Prix France

En cas d'ex aequo, c'est la production de référence qui départagera les OC. En cas de nouvelle égalité, c'est le solde net de clients qui départagera les OC.

5.3 Compétition Nationale des Organisations de Développement

La compétition valorise un podium OD National avec :

- Une OD championne de France
- Une OD vice-championne de France
- Une OD 3ème Prix France

5.4 Club 100 des Conseiller Commerciaux RED LIONS

Le Club 100 des Conseillers Commerciaux RED LIONS permet de valoriser cent des meilleurs performeurs du Réseau Salarié répartis sur l'ensemble du territoire en tenant compte des performances de chaque OD au terme de l'année commerciale 2026.

L'indicateur de classement des OD est le montant cumulé de la prime PR.

Les CC sont eux classés en utilisant le même mécanisme que pour les autres compétitions les concernant (critères de qualification et indicateurs de performances).

Attribution des places "Club 100 des Conseillers Commerciaux RED LIONS			
Classement des OD en montant de Prime PR cumulé	Nombre OD correspondant	Places disponibles sur le podium OD	Cumul des places disponibles
1ere à 4 -ème place	4	5	20 places
5eme à 24 -ème place	20	3	60 places
25 -ème à 34 -ème place	10	2	20 places
Total	34		100 Places

En cas d'égalité entre les OD, c'est l'OD avec le plus grand nombre de CC (actifs et inactifs) qui est privilégiée.

5.5 Club 20 des Inspecteurs Manager Performance RED ELITE MANAGERS

Le Club 20 des Inspecteurs Manager Performance RED ELITE MANAGERS permet de valoriser les vingt meilleurs IMP au niveau National en utilisant le même mécanisme que pour les autres compétitions concernant les OC (critères de qualification et indicateurs de performance).

Partie 6 : Attribution des prix, remise des titres, participation à l'événement

6.1 Attributions des prix des compétitions CC, OC et OD

Catégorie	Titres	Prix national annuel	Prix régionaux annuels
OD	Championne de France	5 000 €	
	Vice-championne de France	4 000 €	
	3eme Prix France	3 000 €	
OC	Championne	4 000 €	2 000 €
	Vice-Championne	3 000 €	1 800 €
	3ème Prix	2 000 €	1 700 €
	4ème Prix	1 800 €	1 500 €
	5ème Prix	1 500 €	1 300 €
CC	Champion	4 000 €	1 800 €
	Vice-Champion	3 000 €	1 600 €
	3ème Prix	2 000 €	1 400 €
	4ème Prix	1 750 €	1 200 €
	5ème Prix	1 250 €	1 000 €
Total		36 300 €	61 200 €

Les jeunes talents se verront remettre une prime de 300 € versée sur fiche de paye.

La mise en paiement des prix CC interviendra sur fiche de paie au M+1 du mois qui suit le Jury des compétitions.

En cas de cumul, les titres restent acquis et seul le prix le plus important est versé pour les compétitions CC et OC.

Les Prix OC et OD entrent dans la catégorie des budgets exclusivement réservés à l'animation commerciale collective de l'Organisation Commerciale et de l'Organisation de Développement.

6.2 Participation à l'événement du RS

Participeront à l'événement du Réseau Salarié organisé en 2027 :

- Les CC membres du Club 100 des Conseillers commerciaux RED LIONS au terme de l'année commerciale 2026.
- Les IMP membres du Club 20 des Inspecteurs Manager Performance RED ELITE MANAGER au terme de l'année commerciale 2026.
- Le meilleur coach par Régions
- Les champions CC des OD
- Les lauréats des compétitions Régionales CC et IMP représentant leur OC.
(Les jeunes talents ne participent pas à cet événement à ce titre)
- Les Lauréats des compétitions Nationales CC, IMP représentant leur OC, IMD représentant leur OD

6.3 Attribution des titres

Les titres sont attribués lors des congrès de l'année 2027. Dans le cas d'une OC vacante de manager, un membre du COPERF restreint représentera l'OC. Dans le cas d'une OD vacante de manager, un membre du CODEV représentera l'OD.

6.4 Jury d'honneur

Le Jury d'Honneur National sera chargé de valider les résultats définitifs des compétitions annuelles et statuer sur d'éventuels cas particuliers signalés par voie hiérarchique au plus tard 5 jours ouvrés avant le jury.

Les décisions du Jury d'Honneur sont sans appel.

Partie 7 : MODALITES et NOMENCLATURE

7.1 Période des compétitions

- Exercice commercial soit du 01/12/2025 au 30/11/2026
- Les résultats acquis pendant les congés sont pris en compte
- Il n'y a pas de prorata en cas d'absence
- Les classements seront publiés chaque mois, après les émissions et seront accessibles sur RS Connect rubrique « Compétitions 2026 »
- Le présent règlement est valable selon l'organisation du réseau connue au 01/12/2025
- Le règlement pourra être modifié sur décision du REDIR RSG ou à la demande de la fonction Conformité : toute modification sera communiquée auprès du Réseau suivant les moyens habituels (RS Connect, mail, RFM/RDM, COREG, webinaire).

7.2 Participants et dénominations

- Les Responsables de secteurs non-cadres ou cadres sont dénommés CC
- Les collaborateurs CC moniteur, CC expert et IE sont dénommés coachs
- Les Inspecteurs Managers Performance sont dénommés IMP et participent à la compétition au nom de leur Organisation Commerciale (OC)
- Les Conseillers en Mission d'Animation sont dénommés CMA et participent à la compétition au nom de leur Organisation Commerciale (OC)
- Les inspecteurs Managers Développement sont dénommés IMD et participent à la compétition au nom de leur Organisation Développement (OD)

Les collaborateurs concourent pour l'ensemble des compétitions (OD / Régionale / Nationale) dans la catégorie correspondant à leur fonction au 1er décembre de l'exercice commercial et à partir de cette date.

Les IMP et les CMA concourent pour les compétitions Organisation Commerciale (OC) au niveau de leur OD, de la Région et National.

7.3 Production de référence (référence « résultats de production » RS CONNECT) :

- La production prise en compte dans le calcul des points est exclusivement celle des produits commercialisés sous le sigle du Réseau Salarié de GENERALI.
- Tout produit lancé en cours d'exercice commercial sera affecté dans sa gamme (PPE, PPP, PU ou PP IARD) et générera des points pour sa Production Nouvelle.
- Sont qualifiées de PP (primes périodiques) : PPE + PPP + PP IARD (PP IARD = SANTE + GAV + IRD).
- La production est cumulée depuis le début de l'exercice commercial. Les chiffres sont redressés des sans effet SCRIVENER.
- La base "RESULTATS DE PRODUCTION" de RS CONNECT détermine pour l'attribution des points :
 - Le montant des primes commissionnables y compris en versements libres ou les versements programmés de GPE, dont la PAHT est affectée en PU.
 - Le nombre de contrats en affaires nouvelles, y compris les versements programmés GPE qui sont affectés en PPE, et hors versements libres

7.4 Définition de Critères et indicateurs :

1. Le solde net de clients, est calculé par la différence entre les entrées et les sorties au cours de l'exercice commercial (source Latitudes, fichier 20). Pour les organisations, les secteurs gris sont neutralisés.
2. Le taux de Multi- équipement est celui fourni par la Direction de la Technique Assurance et reporté au Groupe chaque mois.
3. Le taux de chute retenu de l'exercice, connu en décembre (« suivi des chutes » RS CONNECT), devra être inférieur ou égal aux normes indiquées :
 - Pour les CC / IMP et OD : 06 primes PP inférieur ou égal à 4,80%
 - La notion de Nouveau Client (nombre) est retenue selon la définition des classements émis/présentés (ex : encaissement \geq 200€ HT).
 - L'indicateur de classement, lorsqu'il est exprimé en nombre de contrats, ne concerne que les Affaires Nouvelles. Les avenants, les remplacements et les transformations en assurances de personnes et en IARD* (y compris les remplacements IRD de toutes natures) ne sont pas pris en compte.

Annexes

Rappel de la détermination de la production de référence du responsable de secteur conseiller commercial :

L'ensemble des produits et transferts Fourgous, y compris les affaires nouvelles et reversements en prime Unique d'assurance vie, sont pris en compte dans l'assiette servant au calcul de la production de Référence.

Il est attribué à chaque produit, en fonction notamment du niveau de conseil nécessaire, un coefficient de pondération permettant de calculer la Production de référence du responsable de secteur conseiller commercial.

Contrats	Coefficient de pondération
MRH	1
GAV	1,5
Sérénivie (PPP) / GENERALI Obsèques	1,5
Santéis	1,5
GPF / LPP / GPP (PPP)	1,5
Dépendance (PPP)	1,5
Mag / GSA	1,5
NOVITA GENERALI Emprunteur	1,5
GPV(PPE)	1
PERP(PPE)PP* / PER	1
GPA Retraite Pro (PPE)PP* / PER	1
Epargne PU UC	1/10ème
Epargne PU €	1/10ème
Epargne PU Fourgous UC	0
Epargne PU Fourgous €	0

* les transferts entrants PERP et Madelin sont assimilés à de la PU et pondérés comme tel

La production de Référence du collaborateur est obtenue en multipliant le montant mensuel de la prime souscrite par le coefficient de pondération propre à chaque nature de contrat.