

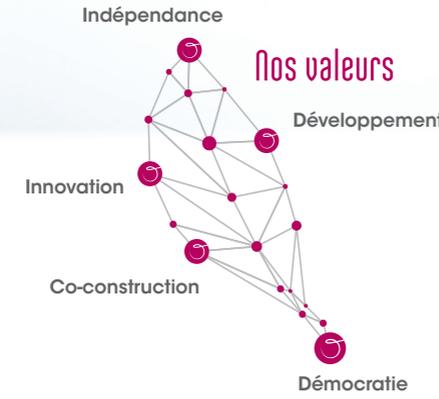
Présentation du GIE *Ozy*

Le GIE OZY réunit des acteurs du monde mutualiste pour partager des moyens, s'adapter aux évolutions réglementaires, optimiser les coûts et fournir des leviers de développement.

Créé en 2014 par **SMATIS, MNCAP et UNIPREVOYANCE**, puis rejoint en 2016 par **MCCI** et depuis, par **Saint-Christophe Assurances** et **AVENIR SANTÉ MUTUELLE**, le GIE OZY est un lieu d'échange et de collaboration.

Il a pour vocation d'accueillir de nouveaux membres désireux de préserver leur identité, leur autonomie et leurs valeurs.

Une vision commune



Acteurs du monde mutualiste, les membres du GIE tiennent à leur identité et à leur indépendance. Ils ont un objectif commun de création de leviers de développement.

Le GIE est un moteur d'innovation et permet le partage de projets entre ses membres.

La force du GIE repose sur **l'esprit collectif** qui anime ses membres. Sa vocation est de s'agrandir pour co-construire de nouvelles opportunités de développement.



Fonctionnement

Véritable lieu d'échange et de collaboration, le GIE est animé par ses membres et ce sont eux qui prennent toutes les décisions, de façon collégiale et dans le respect du principe :

1 MEMBRE = 1 VOIX

Cette égalité entre membres s'applique au sein de l'assemblée générale avec une représentation par les présidents qui y prennent toutes les décisions stratégiques, ainsi qu'au sein du conseil de surveillance où les membres sont représentés par leurs DG respectifs.

Les membres *Ozy*



Spécialiste des contrats collectifs, Uniprévoyance protège plus de 1 100 000 personnes au titre des remboursements des frais de santé et assure près de 600 000 salariés pour les risques arrêt de travail, invalidité et décès. Elle assure 27 000 entreprises de toutes tailles et plusieurs branches professionnelles.



Fondée il y a plus de 70 ans à Angoulême, la mutuelle SMATIS France apporte son expertise aux 118 000 personnes protégées et aux 2 500 entreprises adhérentes.



Seul groupe mutualiste indépendant spécialisé dans l'assurance de prêt, le Groupe MNCAP offre à ses adhérents des solutions sur mesure et innovantes. En offrant des prestations d'assurances réellement protectrices et au juste prix, il permet l'accès de tous à la propriété.



Créée en 1962, par les agents des CCI pour les agents des CCI, la MCCI doit son nom à sa double origine mutualiste et consulaire. La MCCI se concentre aujourd'hui sur les organismes rattachés : ports, aéroports, centres de formations, écoles de commerce. Sa proximité avec les principales institutions dédiées aux entreprises représente un vecteur de développement vers le monde de l'entrepreneuriat : TPE PME, TNS professions libérales qui constituent avec les particuliers (seniors) ses nouvelles cibles.



Assureur de référence de l'économie sociale et solidaire, Saint-Christophe Assurance est la Mutuelle au service de ceux qui s'engagent. Ancrée sur ses valeurs humanistes et chrétiennes, la mutuelle a acquis une expertise de plus de 50 ans, elle apporte à ses sociétaires une couverture complète - IARD, santé et prévoyance. Expertise, agilité, co-construction et solidarité, tel est le quotidien de la Mutuelle.



Créée en 1943 par des Artisans, AVENIR SANTÉ MUTUELLE, est une Mutuelle Interprofessionnelle... Implantée en Île-de-France, elle bénéficie, de par son histoire, d'un ancrage fort auprès des Professions Indépendantes. Ses engagements mutualistes l'amènent à mettre en place des actions de Santé, de Prévoyance, de Prévention, de Solidarité et d'entraide. L'écoute, la proximité et l'humanité sont ses priorités au quotidien. "Unis et solidaires", sont de véritables valeurs qui nourrissent, chaque jour, sa mission.



Pour toute demande de renseignements, merci de nous écrire à : contact@gieozy.fr ou sur le site



PARTAGER
pour se développer

09/2019 - Conception : Agence Acapulco - Crédits photo : Adobestock





Nos actions et Services

Partage de moyens et d'expertises

Maîtriser ses frais généraux, créer de la capacité à investir, faire face au réglementaire, accéder à l'expertise et développer les compétences internes : ce sont les défis que les membres décident d'aborder ensemble, convaincus par le fait que la mutualisation des réflexions, des ressources ou des sollicitations externes les rend plus forts.



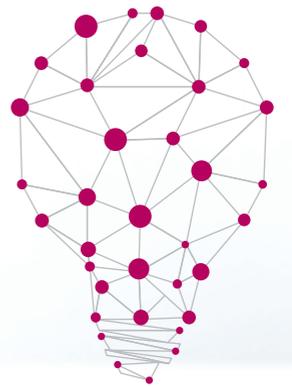
Leviers de développement

Les membres du GIE OZY ont décidé de mettre leur 1^{er} défi, le développement, au cœur de leurs réflexions communes : construction des offres, des stratégies et des démarches commerciales, entre des acteurs dont les expertises sont complémentaires, avec l'appui d'AXA pour l'enrichissement des offres et services.



Expérimentation et développement de projets communs

Le GIE est une structure en mouvement, ses activités et services s'enrichissent des besoins et projets des membres actuels et à venir (distribution, souscription digitale...).



➤ **Apport de ressources et compétences, pour renforcer les équipes internes et mettre en œuvre les plans d'actions des membres** en optimisant l'équilibre ressources mutualisées OZY / prestations négociées.

Une équipe interne OZY au service des membres :
7 ETP, experts en audit interne, audit de délégataires, conformité, juridique, RH.

Des achats et solutions mutualisées négociées pour les membres avec un accès à la carte :

- Recours contre tiers en santé et en prévoyance
- Mise en œuvre des projets 100% Santé, résiliation infra annuelle, RGPD, DDA...
- Achats liés au COVID, achats informatiques...
- Juridique.



➤ **Le partage d'expérience et d'expertises, entre les membres et avec AXA, avec possibilité de partager des solutions existantes ou d'en construire de nouvelles.**

Autour de 6 communautés métiers :

- **Développement & Digital** : vision technique santé et prévoyance, fidélisation, multidétention, enrichissement de l'offre par les services, formations commerciales, animation des délégués...
- **Gestion & gestion déléguée** : actualités projets et réglementaires, pilotage de la gestion déléguée, exploitation de la DSN...
- **Contrôle interne & gestion des risques** : fraude, contrôle des délégataires...
- **Conformité & juridique** : veille, mise en réseau des compétences, mutualisation de formations...
- **Actuariat** : qualité des données, questions techniques...
- **RH** : recrutement, prestataires, rapports réglementaires, mutualisation de formations entre les membres et avec AXA...

➤ **Renforcer l'attractivité de votre offre via l'innovation Services / Garanties, en partenariat avec AXA.**

Assistant médical personnel, Téléconsultation médicale, réseaux de soins étendus, assistance, prévention en entreprise, accompagnement de l'arrêt de travail, aide aux aidants...

- **Bénéficier des innovations services et prévention en continu**, avec des solutions clé en main via un portail d'accès digital pour les personnes comme pour les entreprises.
- **Travailler ensemble sur le développement de l'usage** en capitalisant sur les savoir-faire marketing des membres et d'AXA pour en développer l'impact.
- **Répondre aux nouveaux besoins** des salariés et de l'Entreprise.

➤ **Développer vos réponses aux besoins des entreprises par les contrats collectifs, en santé, prévoyance, dépendance, retraite et dommages.**

Mettre à l'œuvre les synergies entre nos offres et entre nos équipes commerciales pour atteindre ensemble les résultats, avec le soutien et l'expertise d'AXA

- **Offres standards outillées** pour répondre aux besoins des CCN et assurer les mises en conformités.
- **Réponses communes entre membres** pour bénéficier de la complémentarité des risques maîtrisés ou de l'effet taille.
- **Distribution d'offres** des membres et partenaires en marque blanche.
- **Accompagnement et assistance des forces de vente** soutenus par l'expertise d'AXA sur les métiers des Assurances Collectives.



➤ **Répondre aux besoins de protection de vos adhérents individuels, au-delà de la santé** en accompagnant le développement de vos compétences et solutions internes.

Mettre en œuvre les stratégies de protection de nos adhérents au-delà de nos expertises historiques, en partageant nos expériences sur les démarches marketing et distribution, de l'agence au digital.

- **Offres** prévoyance, emprunteur, dépendance, protection juridique, habitation, auto... avec des outils de souscription digitaux et en marque blanche.
- **Solutions marketing.**
- **Accompagnement de vos équipes commerciales**, de la montée en compétences à l'atteinte des résultats.
- **Développement de votre présence digitale**, jusqu'à la possibilité de vente en ligne.
- **Mutualisation d'opérations commerciales**, avec éventuel recours à des plateformes de distribution.



Organisation d'événements et communication

- **Matinale annuelle**
- **Mise en réseau des collaborateurs et des membres**
- **Mutualisation des actions de communication**