LUDOVIC MALLET

Délégué syndical central
CFE-CGC

« Peu de secteurs d'activité suscitent autant de réglementations que celui de l'assurance. Si les objectifs recherchés sont louables – protéger le consommateur et garantir la pérennité de l'activité des sociétés d'assurances –, les conditions de leur mise en application peuvent s'avérer inadaptées à la réalité commerciale de l'assurance.
En tant que 1ère OS représentant les commerciaux de l'assurance, nous veillons à l'adaptation de l'activité à ces contraintes. »

JEAN-PAUL CAMISULI

Délégué syndical
central adjoint CFE-CGC

« Avec la DDA, les commerciaux doivent valider la bonne adéquation entre besoins et exigences des prospects et garanties du produit proposé, tout en appliquant une méthodologie documentée permettant d'éclairer le client lors de l'acte commercial et d'apporter la preuve de la réalité de la validation de cette adéquation. Pour faire de ces contraintes une opportunité, il faut que nous les fassions converger avec les attentes des consommateurs. En s'y efforçant, cela ne pourra qu'avoir des effets bénéfiques sur notre capacité à capter et conserver nos clients. »

UES GROUPAMA-GAN
18 au 21 mars 2019
élections professionnelles
votez CFE CGC

https://www.cfe-cgc-ues-groupama-gan.fr

JE PEUX COMPTER SUR LA CFE-CGC

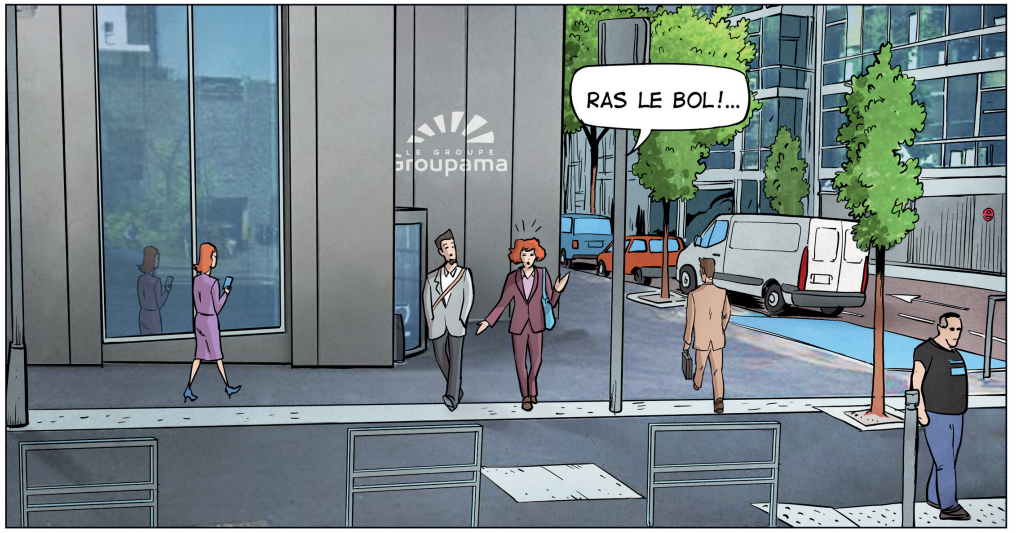
© www.comicstrip.fr

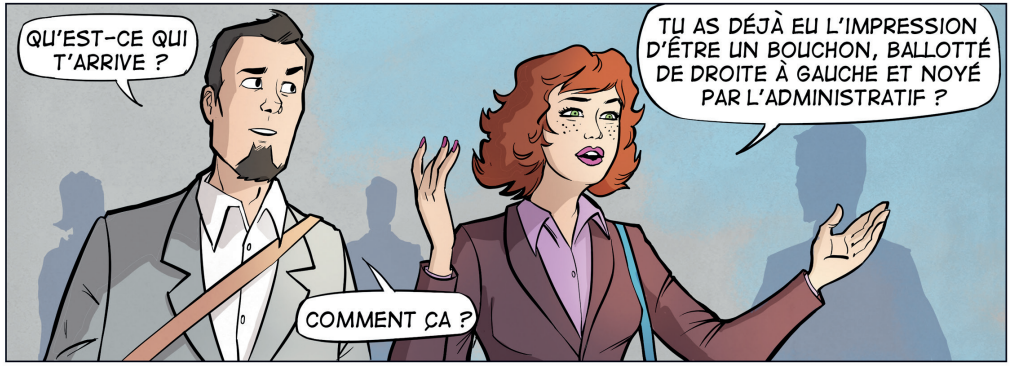
UES GROUPAMA-GAN
18 au 21 mars 2019
élections professionnelles
votez CFE CGC

Chapitre 8

CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES : COMMERCIAUX

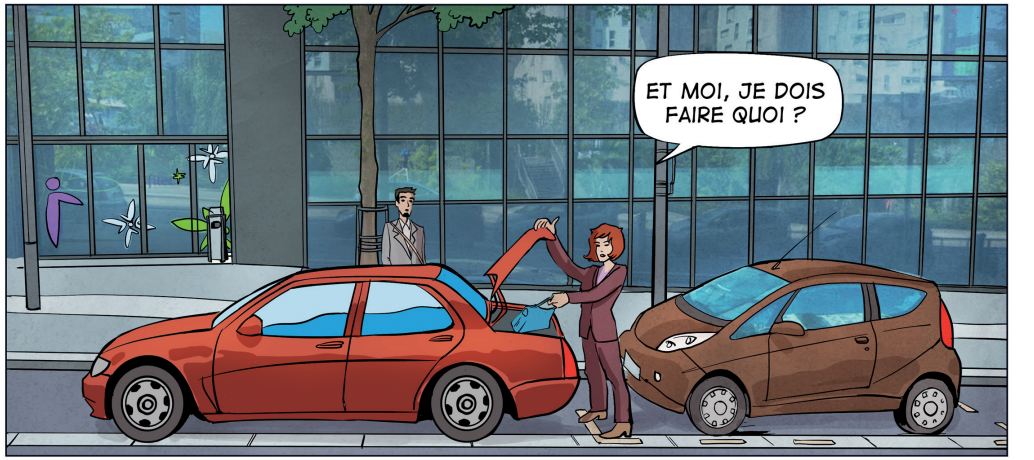
fédération Assurance CFE CGC

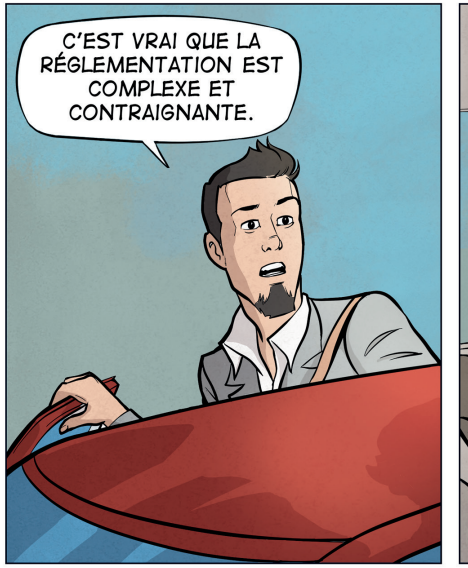

RAS LE BOL !...
LE GROUPE groupama


QU'EST-CE QUI T'ARRIVE ?
TU AS DÉJÀ EU L'IMPRESSION D'ÊTRE UN BOUCHON, BALLOTTÉ DE DROITE À GAUCHE ET NOYÉ PAR L'ADMINISTRATIF ?
COMMENT ÇA ?

C'EST SIMPLE... D'UN CÔTÉ, LA DIRECTION NOUS POUSSE À FAIRE DU CHIFFRE ET À VENDRE DE L'UC... "ALLEZ-Y, VOUS POUVEZ MONTER À 50%".

ET DE L'AUTRE ?...
DE L'AUTRE, LA DÉONTO NOUS DIT "AU-DELÀ DE 35% D'UC, ATTENTION À CE QUE VOUS VENDEZ AU CLIENT".


ET MOI, JE DOIS FAIRE QUOI ?


C'EST VRAI QUE LA RÉGLEMENTATION EST COMPLEXE ET CONTRAIGNANTE.

MALGRÉ MES EXPLICATIONS, UN CLIENT PEUT DIRE NE PAS AVOIR TOUT COMPRIS ET SE PLAINDRE QU'ON LUI A MAL EXPLIQUÉ.
PAS FACILE.

POUR TOUT DIRE, JE SUIS HEUREUSE QUAND UN CLIENT PREND UNE PART D'UC, MAIS JE CRAINS PARFOIS UNE REMISE EN CAUSE.

À SUIVRE