



CVie par ci CRetraite par là !



Depuis plusieurs années, la pression commerciale s'est intensifiée dans les agences avec l'arrivée des "Ambitions". Depuis la sortie des contrats CVie et CRetraite, elle est de plus en plus prégnante.

Cette pression est répercutée à chaque échelon de la ligne managériale pour arriver en bout de chaîne sur les équipes.

Nous sommes encore montés d'un cran depuis plusieurs mois, et cela n'est plus supportable pour beaucoup de nos collègues, y compris des Directeurs de Ventes.



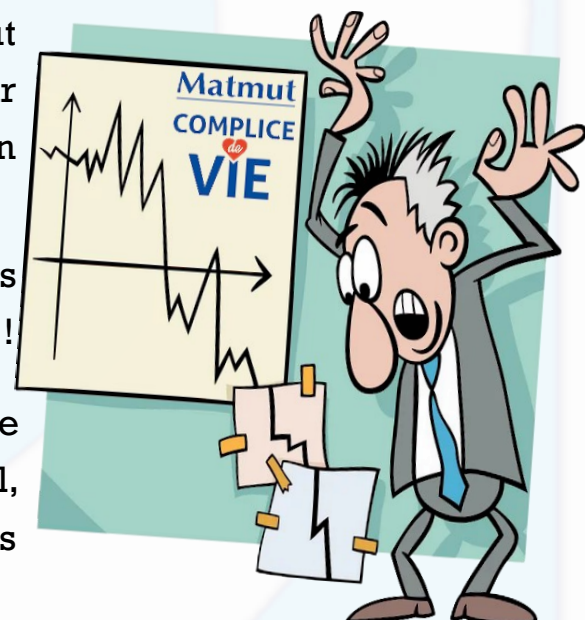
La plupart des Directeurs d'Agence font le tampon pour ne pas trop stresser leurs équipes mais d'autres la répercutent car il n'y a plus que le CVie et le CRetraite qui comptent.

Des réunions zoom toutes les semaines : CVie par-ci ! CRetraite par-là !

Nous comprenons bien que la stratégie de la Matmut est de développer ce type de produits à forte valeur ajoutée mais beaucoup de collègues ont l'impression que nous n'avons plus que cela à vendre.

Une nouvelle consigne est apparue « oubliez les contrats IARD pour le moment et vendez du CVie » !

Rappelons que certains, en optant pour un CVie avec unité de comptes et sans garantie du capital, ont perdu de l'argent et ne nous font plus confiance !



Où sont passés le devoir de conseil et les valeurs de la Matmut ?



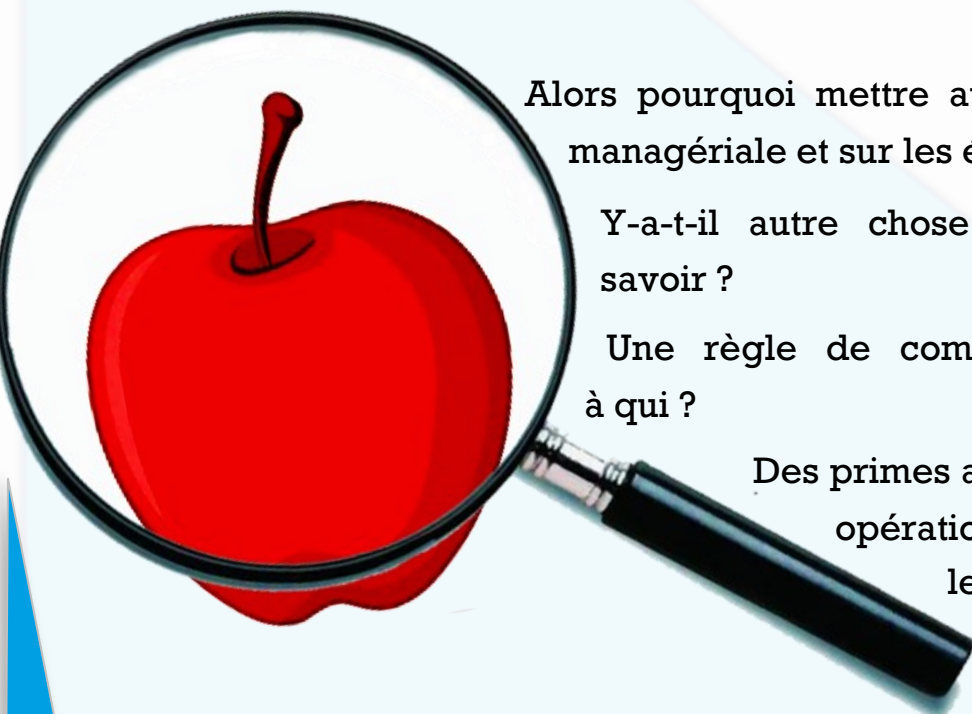
Allons-nous devenir comme certains assureurs, agressifs commercialement ou pire comme les banques qui fourguent des contrats pour la rentabilité ?

Allons-nous vers un système de rémunération variable pour les Conseillers En Assurance avec des primes sur objectifs ?

La Direction nous dit que non.

Elle veut tenir ses engagements avec le partenaire AEP du groupe CARDIF, soit 30 000 contrats CVie et CRetraite par an pour 2022 et 2023.

Elle ajoute qu'il n'y aura pas de pénalités si l'objectif du business plan n'est pas atteint, ce qui sera le cas en 2022.



Alors pourquoi mettre autant d'exigence sur la ligne managériale et sur les équipes ?

Y-a-t-il autre chose que nous ne devrions pas savoir ?

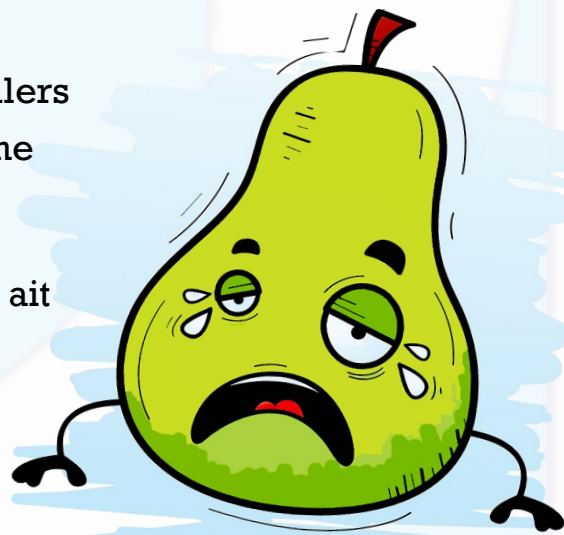
Une règle de commissionnement qui profiterait à qui ?

Des primes aux résultats pour les Directions opérationnelles ainsi que pour les les Directeurs Régionaux et les Directeurs de Ventes ?

Rappelons que les Directeurs d'Agence et les Conseillers En Assurance n'ont pas d'objectifs chiffrés, ni de prime aux résultats.

En tout cas, les équipes ne comprennent pas qu'il y ait une telle pression.

De plus en plus de nos collègues sont en souffrance.

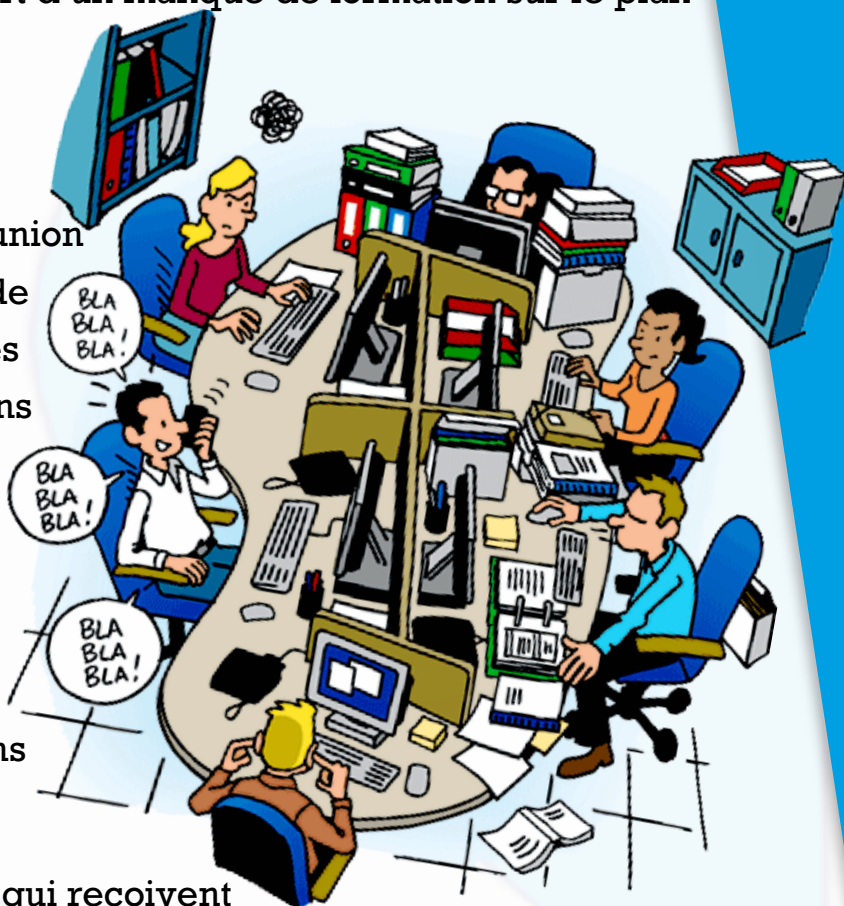


Beaucoup de Conseillers En Assurance ne se sentent pas à l'aise pour vendre ce type de contrat et ils nous ont fait part d'un manque de formation sur le plan technique.

Par ailleurs, les élus UNSA, après avoir rappelé cette pression excessive en réunion CSE, ont argumenté sur les conditions de travail de nos collègues d'agences et les inconvénients d'exercer leur métier dans une configuration en « open-space ».

En effet, dans beaucoup d'agences, au-delà du fait que les effectifs sont souvent à flux tendu ou en sous-effectif, les postes de travail sont proches les uns et des autres.

Souvent, les Conseillers En Assurance qui reçoivent des sociétaires ne s'entendent plus à cause de ceux qui répondent aux appels entrants juste à côté.



Ce type de contrat CVie, CRetraite et même des dossiers de crédit, des garantie obsèques nécessitent de la confidentialité.

De plus, les Conseillers En Assurance se battent déjà souvent pour garder des sociétaires au vu des tarifs de certains concurrents ou éviter des résiliations d'assurés mécontents compte tenu des délais importants de traitement de leurs sinistres.

Dans ce contexte, vendre un CVie ou un CRetraite relève de l'exploit !



L'UNSA demande à la Direction de relâcher la pression sur les équipes pour leur permettre de travailler plus sereinement.

Concernant les aménagements des agences, l'UNSA demande à la Direction de revenir sur le tout « open-space » et prévoir plus de bureaux confidentiels et des aménagements anti-bruit afin d'être plus confortable et plus professionnel pour vendre des contrats tels que le CVie ou d'autres qui nécessitent de meilleures conditions d'accueil.

**L'UNSA, le syndicat qui se bat pour vous
en collant aux réalités de terrain**

**Mobilisons-nous pour de meilleures conditions de travail,
rejoignez l'UNSA !**



Scannez-moi avec
votre téléphone !



UNSA-Matmut
tél. 06 09 87 01 97
unsa.matmut@gmail.com
www.unsa-matmut.com

