



Réponses aux questions des représentants de proximité CFTC SE d'août 2025

1. Lors d'une affaire nouvelle réalisée en CRC Com, un rendez-vous dit "lune de miel" est imposé au sociétaire sous prétexte que l'agence doit lui remettre un kit de bienvenue. Or, ce kit n'existe pas en agence, ce qui engendre une insatisfaction et une perte de temps pour nos sociétaires.
La direction peut-elle nous éclairer sur le sens et l'objectif réel de cette communication ?

Réponse : Il ne s'agit pas d'"imposer" un rendez-vous inutile à un sociétaire, mais de souligner l'intérêt de cette première souscription et de poursuivre l'équipement du sociétaire, de lui expliquer les principaux services disponibles à la Macif, et donc, au final, de consolider la relation avec le sociétaire.

Il s'agit également, au travers de ces éléments, de présenter les intérêts complémentaires d'une relation à distance et de proximité.