

Salaires des CEA Matmut: Vous avez dit attractivité?

Le 24 septembre 2024



Sans le conseiller en assurance, la Matmut n'aurait pas un excellent chiffre d'affaires d'années en années. Il doit conquérir de nouveaux clients, retenir ceux souhaitant partir. Pour ce travail essentiel, la rémunération suit-elle ?

Conseiller en assurance : Clé de voûte du Chiffre d'Affaire de la Matmut.

Quel est le rôle du conseiller en assurance ?

Pour le conseiller, c'est faire rentrer de l'argent dans les caisses de la Matmut. C'est grâce au conseiller que la Matmut fait des profits. Il doit continuellement engranger de nouveaux clients, les empêcher de passer à la concurrence, conserver les contrats et surtout les multi-équiper en vendant naturellement des contrats d'épargne car cela ne coûte rien à la Matmut.

Le conseiller doit trouver les bons arguments, à la fois convaincants et rassurants, pour susciter l'engagement du

client à souscrire un contrat d'assurance souvent perçu comme une obligation. Ce n'est pas un achat plaisir.

Le conseiller est en première ligne, il affronte le sociétaire mécontent à cause des services, à cause de la hausse des tarifs. Le conseiller n'y peut rien mais fait face, prend la violence des propos du client et doit tenter de lui vendre un contrat malgré tout. Pas simple !

A la Matmut, le conseiller en assurance est un conseiller polyvalent : polyvalent car il maîtrise l'ensemble des contrats alors que dans d'autres sociétés d'assurance, les conseillers sont spécialisés ; polyvalents car il fait des actes de gestion.

Mais le conseiller, salarié au cœur de la relation client sans qui l'argent ne rentre pas, est-il bien payé ?

Cette année encore, FO déplore de ne pas avoir eu les salaires des Conseillers niveau 1. Pourquoi la Direction nous cache cette information ? Aurait-elle un scrupule à reconnaître les bas salaires qu'elle consent à payer pour le travail effectué par les collègues de niveau 1 ?

Pour les CEA3, vous n'êtes malheureusement pas assez nombreux pour que nous ayons des données détaillées.

Collègues CEA2, voici la moyenne de vos rémunérations selon votre ancienneté pour vous remercier de faire tous les métiers de la Matmut :

Moyenne des salaires de base brut annuels des CEA2 par ancienneté en 2023						
de 1 à 9 ans	de 10 à 14 ans	de 15 à 19 ans	de 20 à 24 ans	de 25 à 29 ans	de 30 à 34 ans	35 ans et plus
35 028 €	38 347 €	39 836 €	42 112 €	43 073 €	45 601 €	47 732 €

Les chiffres ne concernent que les conseillers en agence de niveau 2 (CEA2). Les chiffres n'ont pas été divulgués pour les CEA1 et CEA3. Pour les CEA2, les rémunérations moyennes vont de 35028€ pour 1 à 9 ans d'ancienneté à 47732€ pour 35 ans d'ancienneté et plus.

Une rémunération non attractive.

Pour arriver à ces rémunérations, il faut y inclure les 13 et 14èmes mois, la prime vacances et la prime d'expérience.

Dans les sociétés concurrentes, les conseillers ont en plus des primes. Il est donc urgent de revoir le salaire des conseillers à la hausse pour stopper l'hémorragie des départs dans les agences et peut-être enfin trouver les 150 salariés manquants. Comment attirer des salariés si le salaire ne suit pas la

concurrence ? Comment garder nos collègues en ces temps financièrement difficiles si le salaire est mieux ailleurs et qu'au niveau humain nous n'avons pas à fanfaronner ?

FO Matmut demande une revalorisation des salaires des conseillers. Il est important qu'ils soient reconnus financièrement pour l'argent qu'ils font entrer.

 **FO-MATMUT**, la Force syndicale
des salariés Matmut. 

Collègues des agences, vous êtes des super-héros.

Il faut être un super-héros pour arriver à accomplir son travail à la Matmut avec les conditions de travail imposées par la Direction.

Rejoignez FO Matmut et contribuez à l'amélioration des conditions de travail...

Car on ne devrait pas avoir à être des super-héros pour travailler à la Matmut, mais seulement des collègues qui font simplement leur travail, sans risquer sa santé physique ou mentale.



**SÈME ROUE
DU CARROSSE
SMART
objectifs
CVIE**