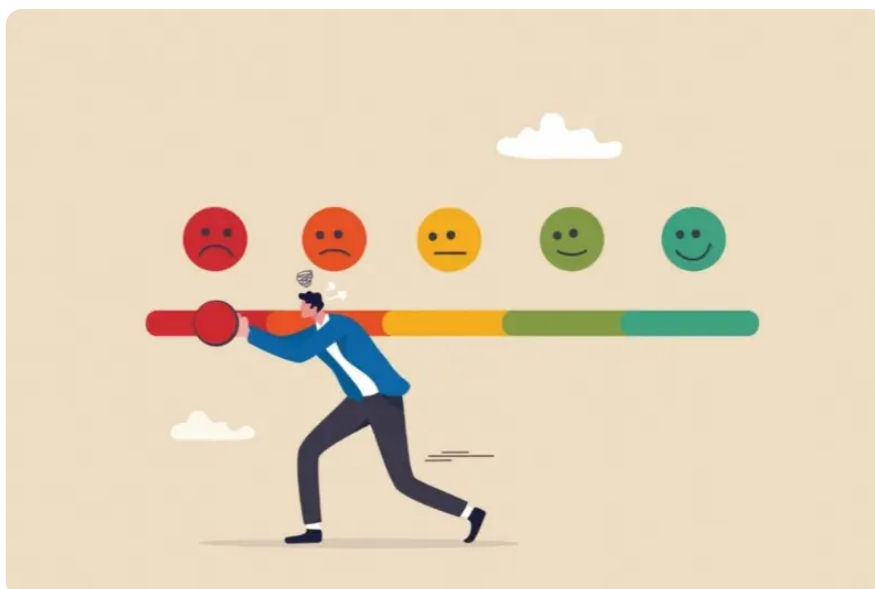


# Plus d'un Français sur cinq prêt à se séparer de son assureur en raison d'un manque de relationnel

Home → Tous les articles → Astuces Pratiques → Plus d'un Français sur cinq prêt à se...



ASTUCES PRATIQUES 31/10/2023  0  0

- Plus d'un Français sur cinq prêt à se séparer de son assureur en raison d'un manque de relationnel selon une étude OpinionWay pour Efficacy et Eloquant

## Plus d'un Français sur cinq prêt à se séparer de son assureur en raison d'un manque de relationnel

Une récente étude menée par OpinionWay pour Efficacy et Eloquant révèle que **plus d'un Français sur cinq** envisage de changer d'assureur en raison d'un **manque de relationnel**. Cette tendance souligne l'importance pour les compagnies d'assurance de développer une véritable relation de confiance avec leurs clients.

Les résultats de cette étude mettent en évidence le fait que de nombreux assurés se sentent délaissés par leur assureur actuel. En effet, **22% des personnes interrogées** estiment que les interactions avec leur assureur sont insuffisantes et qu'elles ne se sentent pas écoutées.

Cette insatisfaction se traduit par une volonté de changement chez ces assurés. Plus qu'une simple recherche de prix compétitifs, ils recherchent avant tout une **relation personnalisée et de proximité** avec leur assureur. Ils souhaitent se sentir écoutés, compris et accompagnés tout au long de leur parcours d'assuré.

Les compagnies d'assurance ont donc tout intérêt à mettre en place des actions concrètes pour améliorer leur relationnel avec leurs clients. Cela passe notamment par la mise en place de **services de qualité** et **une communication transparente**.

Il est également essentiel pour les assureurs de **valoriser l'humain** dans leur approche client. Les assurés ont besoin de se sentir considérés en tant qu'individus et non simplement comme des numéros de contrat.

En conclusion, cette étude met en lumière l'importance pour les compagnies d'assurance de **prendre en compte le besoin de relationnel** de leurs clients. En développant une véritable proximité avec ces derniers, les assureurs pourront fidéliser leur clientèle et attirer de nouveaux assurés. Il est donc primordial d'investir dans des actions visant à améliorer la qualité de la relation client-assureur.