

POUR NOUS, LES ASSURANCES ET LES INVESTISSEMENTS SONT DES SERVICES, PAS DES PRODUITS.

- Nos produits sont un moyen d'aider les gens, et non un but en soi.
- Nous ne proposons jamais à nos clients ce dont ils n'ont pas besoin.
- Nous aidons tout le monde, qu'ils soient clients ou non.

LE SERVICE NE S'ARRÊTE JAMAIS.

- Nous sommes presque « tout le temps » disponibles. « Tout le temps » serait mentir, et ça, nous ne le faisons pas.
- Nous sommes activement derrière nos clients pour leur offrir le bon service. Si vous ne venez pas vers nous, nous venons vers vous. Nous vous appelons. Nous vous envoyons un e-mail. Ou...
- Nous prenons toujours du temps pour nos clients, même quand nous n'en avons pas (que ce soit pour un rendez-vous ou autre).
- Chez nous, pas de musique lounge, pas de « Tapez 1 pour... » ou encore de « Désolé, toutes nos lignes sont occupées... ».
- Nous n'aimons pas les formulaires de contact obligatoires. Vous oui ?

NOUS PRENONS LES CONSEILS PERSONNALISÉS TRÈS À CŒUR.

- Les conseils en face à face sont la norme, pas l'exception.
- Nous connaissons le prénom de tous nos clients (ou presque).
- Nos visages sont si familiers que vous ne voyez pas l'utilité de nous appeler « monsieur » ou « madame ».
- Nous croyons au pouvoir des communautés locales, au « voisinage », au « entre nous »... plus que jamais.
- Nous ne sommes jamais loin de chez vous. N'hésitez pas à pousser notre porte.

LE SERVICE, CE N'EST PAS DU PASSÉ.

- Nous ne pensons pas que le service appartient au passé, mais qu'il est intemporel, actuel et même cool.
- Nous luttons contre la disparition du service dans notre culture, et particulièrement dans le secteur des assurances.
- Nous voulons faire en sorte que le service de qualité redevienne la norme.
- Nous invitons quiconque souhaitant nous rejoindre à adhérer au positivisme, jamais au négativisme.