

LES AGACEMENTS DU RÉSEAU ANTI-ARNAQUES : À LA RECHERCHE DE LA MUTUELLE LA MOINS CHÈRE



Cette rubrique se propose de lister les pratiques commerciales qui ont le don d'agacer le **Réseau Anti-Arnaques**.

Nous allons suivre chaque semaine les états d'âme de **Martial**, retraité, consommateur avisé et exigeant, confronté aux promesses publicitaires les plus variées.

Martial a décidé ce matin de consulter un courtier en ligne afin de comparer les tarifs des contrats de complémentaires santé. Il a eu l'embarras du choix en navigant sur les réseaux sociaux. Il a choisi, sans vraiment définir de critères précis, **DEFENDIA ASSURANCES**.

Celui-ci annonce sa capacité à sélectionner les mutuelles les moins chères : « nous comparons plus de 200 offres en deux minutes !!! »

Martial complète le questionnaire et le valide. Immédiatement il peut découvrir le message suivant :

« Merci ! Nous avons bien reçu votre demande. Un de nos représentants commerciaux dévoués vous contactera prochainement pour se présenter, comprendre vos besoins et répondre à toutes vos questions. »

Martial est déjà séduit par cette approche originale (le terme « dévoué » est devenu rare dans les échanges commerciaux...) et plutôt sympathique. En attendant l'appel téléphonique promis, il s'empresse de parcourir le site et reste muet devant les affirmations énoncées :

« Chez **DEFENDIA**, nos véritables partenaires sont avant tout nos clients, notre équipe interne, ainsi que certaines compagnies d'assurances et institutions financières.

Nos partenaires externes jouent un rôle clé dans la sélection et la gestion de produits adaptés aux besoins de notre clientèle.

DEFENDIA s'investit pleinement pour instaurer un climat de confiance et de collaboration, en maintenant un équilibre sain entre toutes les parties. L'objectif est clair : offrir à nos clients la meilleure expérience possible »

Martial est désormais impatient d'être contacté par téléphone et il souhaite justement rebondir sur le climat de confiance qui est évoqué. En effet, il est curieux de connaître les critères de sélection de **DEFENDIA**. Certes il imagine que le niveau des garanties, le prix pratiqué, la qualité relationnelle de sa future complémentaire santé sont pris en compte. Mais il souhaite surtout évoquer le point suivant : le taux de commissionnement du courtier en tant qu'apporteur d'affaires va-t-il influencer le choix du courtier au détriment des précédents critères ?

			
Médecin spécialisé: 115%	Médecin spécialisé: 225%	Médecin spécialisé: 125%	Médecin spécialisé: 135%
Hospitalisation: 60€ / jour	Hospitalisation: 55€ / jour	Hospitalisation: 60€ / j	Hospitalisation: 80€ / jour
Dentiste: 160% BR	Dentiste: 150% BR	Dentiste: 160% BR	Dentiste: 130% BR
Optique: 730€	Optique: 800€	Optique: 740€	Optique: 782€
58€	64€	52€	49€
Télécharger mon devis	Télécharger mon devis	Télécharger mon devis	Télécharger mon devis

Je trouve mon offre en 5 clicks

INFO-ALERTE est une mise en garde du Réseau Anti-Arnaques, association partenaire de l'UFC-Que Choisir, BP 40179, 79205 PARTHENAY cedex (contact@arnaques-infos.org).

SIRET : 503 805 657 00049

Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.

Directeur de la publication : **Pascal TONNERRE** (president@arnaques-infos.org)