



Toute l'équipe UDPA-UNSA vous souhaite ainsi qu'à celles et ceux qui vous sont chers, **une bonne et heureuse année 2016**. Commençons par **un grand merci !** Vous avez été très nombreux à nous encourager par la remise de votre chèque syndical.

En ce début d'année, l'UDPA-UNSA reste plus que jamais engagée :

- à améliorer vos conditions de travail au quotidien,
- à vous obtenir la juste reconnaissance de votre engagement professionnel par une évolution constante de votre rémunération,
- à protéger la dimension entrepreneuriale du métier de commercial.

Toujours mieux anticiper sur les actions de communication, information et formation afin de sécuriser les réalisations est le vœu que nous formulons en ce début d'année mais au 20 janvier 2016, nous constatons que ☹ :

- vos objectifs de l'année ne sont toujours pas fixés
- la note des frais professionnels devrait paraître en fin de semaine (l'UDPA-UNSA a demandé que son application n'intervienne qu'après sa réception et sans effet rétroactif)
- la stimulation du 1er janvier au 31 mars 2016, annoncée cette semaine par les managers. Espérons que la Direction aura pris ce temps supplémentaire pour appliquer des critères d'éligibilité simples et des tranches de primes plus atteignables.

Bilan AEP

2015 : année de superperformance par rapport 2014, qui elle-même était une bonne année ! Des évolutions à deux chiffres, une croissance du chiffre d'affaires de 7 % et un taux d'UC à 46,8 % !

Sur le plan des effectifs le réseau AEP se consolide avec 2.628 producteurs commissionnés (hors management, support etc...) et avec une croissance d'AM au nombre de 1.300 (+ 90 par rapport à 2014).



La volonté de la Direction est de maintenir ce niveau d'effectif pour les prochaines années, et d'adapter les recrutements en fonction des particularités locales.

La productivité moyenne par salarié est en augmentation passant de 90 actes de vente en 2013 à 102 en 2014 pour atteindre 114 en 2015.



L'UDPA-UNSA rappelle sa demande formulée en concertation: **un nombre d'actes de vente moyen par statut**. En effet il est impossible de comparer la productivité d'un chargé de clientèle avec un inspecteur conseil. La direction est d'accord pour apporter cette précision.

Le taux de frais moyen sur PUVL du réseau est de 2.70%. **L'UDPA-UNSA revient sur l'affichage client à 4.85 % par rapport à la concurrence et le souci de rémunération des commerciaux.** La direction brandit la mesure de l'abondement automatique, et n'a pas l'intention de baisser les taux de frais, malgré des faibles taux de rendement !

☹ Si le dynamisme des acteurs terrain est bien réel, la Direction reconnaît des difficultés de gestion avec la version IUS9 signature électronique sur salesforce ou encore le traitement des mouvements administratifs tels que modification de clause bénéficiaire, changement de RIB etc...

Des améliorations sont attendues en 2016 et **l'UDPA-UNSA veillera à ce qu'elles arrivent.**

Directives européennes sur la distribution de l'assurance

Plutôt favorable pour le secteur de l'Assurance avec un délai d'application de 24 Mois, donc applicable en 2018.

Plusieurs thèmes sont abordés dans cette réglementation :

- Protection du client.
- Information du client plus complète avec un document en plus, style MVC.
- Transparence de l'information en indiquant la Nature et la Source, issu du mode Anglo Saxon (courtage).
- Gestion des conflits d'intérêts.
- Obligation de formation continue (environ 15 h par an et par collaborateur).
- Un mode de rémunération du réseau n'allant pas à l'encontre des intérêts du client - la structure Phénix serait maintenue selon les analyses de la Direction. Les derniers décrets parus en fin d'année dissipent les craintes d'une modification du contrat de travail des commerciaux. La Direction se veut rassurante sur le « bloc moteur » du système de rémunération actuel; seule une interrogation persiste sur le déclenchement de rémunération au-delà d'un seuil dans les stimulations. **L'UDPA-UNSA a soulevé aussi la problématique de la rémunération sur-commissionnée sur les fonds en UC, et la transformation de la vente par une nécessité plus marquée du devoir de conseil, donc plus de temps passé auprès du client. L'UDPA-UNSA a des propositions.**

2016 ne serait donc pas l'année des changements...révolutionnaires.

L'IARD, la parente pauvre du réseau

Jamais oubliée par l'UDPA-UNSA, nous revenons régulièrement sur l'expérimentation de **Clic and Go**, auto en ligne, qui ne serait pas concluante pour la Direction, avec 108 contrats délivrés par 199 salariés pilotes. Une autre expérimentation serait lancée auprès de nos clients orphelins.

L'UDPA-UNSA insiste sur une généralisation et dénonce le fait qu'aucune « publicité » n'a été faite, au point que même les salariés concernés n'ont pas été vraiment sollicités ! Après 15 ans d'absence de formation institutionnelle et d'une théorie dogmatique « de ne pas faire de l'IARD » on est loin de la spontanéité du Clic and Go !

250 classes D

Seront-ils totalement rassurés par la confirmation qu'ils pourront souscrire via la PEO44 après la généralisation de Clic and Go ? L'UDPA-UNSA alerte régulièrement sur le risque de disparition de cette filière, alors que l'on y retrouve d'excellents commerciaux toutes branches confondues, qui parfois cumulent aussi avec la classe S !

AXA banque et AEP, vont-ils s'accorder en 2016 ?

La direction promet qu'au premier semestre 2016, elle devrait affirmer sa stratégie avec la banque. **Pour l'UDPA-UNSA, cela fait au moins trois années, que nous maintenons que la modernité d'un réseau passe aussi par un réel partenariat bancaire avec des moyens appropriés.**

14 IFS IARD, seul(e) dans une DV

Leurs missions : développer les compétences des classes D et l'IARD vers les clients professionnels. En réalité, le soutien est continuellement en urgence pour aider l'ensemble des commerciaux. Un territoire bien trop grand, des lacunes trop importantes des titulaires de portefeuille IARD, conséquences de la stratégie AXA. La direction fait le vœu de ne plus confier de clients orphelins IARD aux jeunes entrants. Nous le regrettons car nous préférierions qu'il soit formé à l'IARD afin d'atteindre plus facilement la multi-détention de nos clients. De plus cela garantirai l'avenir de l'IARD et la pérennité des classes D. Depuis des années, **l'UDPA-UNSA revendique une vraie plateforme d'assistance commerciale, et de vraies formations.** Si l'IARD ne doit pas être le cœur de notre activité, nous devons garder à l'esprit qu'il faut répondre à la demande du client, gage de sa fidélité.

297 commerciaux de la filière S

L'UDPA-UNSA signataire de l'accord sur la filière S, salue les 297 salariés originaires des 4 promotions de juillet 2014 à octobre 2015. On constate que les unités de production évoluent favorablement avec plus du double d'unités par rapport à un producteur non spécialisé. Pour autant, les classes S sont déçus d'une animation inexistante (hors ADV) et d'une absence de soutien des inspecteurs des collectives trop occupés par la refonte des contrats santé et l'animation du réseau d'agents généraux.

La plateforme d'assistance et de conseil, A2C (Sogarep) donne heureusement satisfaction aux commerciaux. ☺

40 % des conseillers classe S sont dans le pôle mandataire, et ils sont 68 % en directs IMC.

Leur nombre est très limité dans l'inspection, ce qui rend les échanges plus difficiles entre eux. Cqfd : Le lien doit émaner de l'IFS et des directions des ventes.

Lors de la réunion du suivi de l'accord en janvier 2016, la direction nous a exposé ses axes de réflexion :

- renforcer l'activité sur les prospects et clients TNS,
- accroître la production en santé collective, **pour l'UDPA-UNSA un vrai partenariat est nécessaire entre les IFS AEP et/ou commerciaux et les inspecteurs des collectives.** Le réseau AEP doit trouver ses marques dans les collectives. C'est avant tout à la Direction d'exprimer cette volonté auprès d'Axa Entreprises, et de convaincre l'ensemble des directions de régions, d'aller dans le même sens. Nous avons été entendu, une rencontre est prévu courant février, et Thierry Goument est convaincu que les collectives devront se développer dans le réseau. Il nous confirme également que les collectives ne sont pas uniquement réservées à la seule filière S et que les collaborateurs ayant eu besoin d'un code FIA l'ont obtenu.
- renforcer l'animation par les IFS prévoyance et les ADV; **pour l'UDPA-UNSA, il ne s'agit pas de renforcer mais bien de créer une vraie animation.** Nous demandons d'urgence que des moyens soient mis en œuvre. La direction a trop souvent tendance à considérer que l'expertise et l'autonomie effacent les besoins de rencontre et d'échange, en laissant seul le commercial expérimenté.
- faire évoluer le profil des futurs conseillers de la filière S, c'est-à-dire accès davantage sur le développement de la clientèle TNS.

La prochaine promotion aura lieu en mars 2016, et chaque région recevra la liste des salariés éligibles à cette promotion. La Direction confirme sa volonté d'atteindre la cible stratégique de 400 commerciaux classe S au terme de l'année 2016, et rappelle que l'accord prévoit l'entrée et la sortie de cette filière.

Pour les classes S et le réseau en général, l'UDPA-UNSA demande une amélioration du suivi ADP, avec le positionnement du nom de client et le numéro de contrat déjà affiché. Elle rappelle que le réseau aurait besoin d'un Avizen emprunteur et compte tenu des évolutions de l'ANI d'une **sur-complémentaire** afin de mieux répondre aux futurs besoins de leurs clients.

L'UDPA-UNSA revendique la mise en place d'une formation continue d'une journée minimum par an. Comme pour l'essentiel des formations, il est important que le commercial puisse avoir peu de temps après, un cas pratique à traiter; c'est d'autant plus vrai sur les collectives qui requièrent beaucoup d'informations. **L'UDPA-UNSA est intervenue auprès de la Direction pour que l'information circule sur les contrats santé collectifs qui ne seraient pas encore en adéquation avec les exigences de la branche professionnelle.** Inutile que le commercial prospecte, passe du temps pour établir un projet, pour au final être débouté par la réglementation.

L'UDPA-UNSA croit à la différenciation par la spécialisation des commerciaux comme facteur d'évolution de carrière, et souhaite que les classes S, tout comme les classes D et P, puissent évoluer au sein de leur spécialisation, mais en aucun cas en groupe fermé !



Udpaunsa@free.fr



UdpaUnsaAxa



@UdpaUnsaAxa



Udpa Unsa Axa



blogudpaunsaaxa.fr



Vos représentants en région

Sud-Est	Karl Combette (Coordinateur Régional, élu CE)	06 03 78 73 33
	Michel Gonzales (coordinateur EB/EI- élu DP)	06 09 85 28 69
	Valérie Lengagne (DS)	04 67 20 28 30
	Eric Graziani (élu DP et CE)	06 51 11 45 44
	Murielle Phaure (élue CHS-CT)	04 72 75 45 33
	Frédéric Roesch (Coordinateur Cadre + RS CE)	06 72 43 24 50
	Pascal Soulie (élu DP)	06 61 06 98 76
	Christophe Sessiecq (élu DP et CE)	06 03 78 61 86
Sud-Ouest	Sylvia Adam (Coordinatrice régionale)	06 79 25 19 68
	Jean Rouat (RS CE)	06 81 69 92 27
	Fernando Jorge (élu CE et DP)	06 89 90 11 97
	Fémi Dossut (élu CE et DP)	06 70 44 94 67
	Gérard Lasalde (élu DP)	06 86 84 36 42
	Bertrand Testu de Balincourt (élu DP)	06 84 79 30 76
	Nathalie Loustalot (RS CHS-CT déléguée syndicale)	06 79 61 60 97
	Frédérique Remy (Elue CHS-CT déléguée syndicale)	06 58 99 49 49
Nord-Est	Xavier Bouilly (coordinateur régional – élu CE)	06 40 46 29 16
	Dominique Gulluscio (élu DP + CE)	06 74 53 70 09
	Franck Oudoire (élu CHS-CT)	06 60 58 65 00
	Bruno Clément (assistant DP)	06 13 78 62 35
	Manuel Rodrigues (élu CE)	06 16 08 61 97
	Dominique Dupont (élu CHS-CT)	06 38 82 93 64
	Eric Gavillot (élu DP et RS CHS-CT)	06 83 23 70 03
	Marie Christine Faure (secrétaire CE + élue DP, DS)	06 87 98 79 94
	Frédéric Mulin (élu DP)	06 08 07 02 28
Ouest	Marc Perret (RSS régional, commission produit)	06 38 38 34 30
	Pascal Soullard (élu CHS-CT)	06 09 95 26 55
	Valérie Legrand (RS en CHS-CT)	06 08 02 02 99
Ile de France	Claudine Magusto-Bourgeois (élue DP et CHS-CT, DS)	06 60 64 93 65
	Arnaud Martin (élu DP, DS)	06 11 86 99 29
	Giulia Schumacher (élue CE, CCE, DSC Négociation)	06 76 71 38 06
	Georges Cusinato (RS CHS-CT)	06 75 98 38 04
	François Blanchecotte (élu CE)	06 09 11 87 43
	Patrice Gout (commission formation)	06 70 07 07 35
	Marylène Baltazart (Coordinatrice Régionale)	01 30 82 86 12



Bulletin d'adhésion à l'UDPA-UNSA à transmettre votre délégué ou à poster

Nom :		Prénom	
Région :		Entré au	
Fonction :		Email	
Tél fixe		Tél Mobile	
Adresse		CP et Ville	

Je déclare adhérer à l'UDPA UNSA, le ____/____/2016

Signature

Cotisation	EB	EI	INSP		Faites vos comptes :
Par an	100 €	120 €	160 €	Chèque (à l'ordre de l'UDPA) <input type="checkbox"/>	66% du montant de la cotisation est remboursé sous forme de crédit d'impôt l'année suivante.
Tous les 3 mois	25 €	30 €	40 €	Par Prélèvement (Joindre un RIB) <input type="checkbox"/>	