

L'UDPA demande une prime exceptionnelle pour tous les salariés

C'est peu dire que **2015 aura été une année difficile pour tous les salariés d'AXA France**, ponctuée de **modifications réglementaires, d'objectifs de conquêtes de nouvelles parts de marché**, du non-remplacement d'un départ sur deux, de réorganisations à répétition avec de multiples fermetures de services et de **continuels dysfonctionnements informatiques** pourtant censés se raréfier grâce aux millions d'euros encaissés au titre du CICE...

Comme le reconnaissent nos dirigeants, c'est en bonne partie grâce aux efforts et à la conscience professionnelle des salariés que les résultats 2015 d'AXA France sont d'un niveau historique et devraient dépasser le milliard d'euros.

C'est pourquoi l'UDPA-UNSA demande pour tous les salariés un juste retour d'ascenseur : une prime de 1.000€ immédiate, et un intéressement amélioré !



Le courriel du 24 mars d'Olivier Mariée et de Thierry Goument « *Axa leader de la retraite grâce à vous !* » a renforcé notre conviction de réclamer cette prime exceptionnelle pour les salariés AEP. Voici la réponse de l'UDPA-UNSA à ce message :

« *Notre organisation syndicale Udpa-Unsa, au nom de tous les salariés, vous remercie pour ce message de reconnaissance de nos compétences et de nos réussites commerciales. Néanmoins, pour un véritable remerciement, l'Udpa-Unsa vous propose d'attribuer à chaque salarié, une prime exceptionnelle de 1.000 euros. Cette demande est également justifiée et rendue possible par l'annonce récente des excellents résultats d'Axa* ».

Infos Commission de concertation mars 2016

Résultats très satisfaisants dans toutes les activités, sauf en IARD et la Banque; mais la Direction ne s'en alarme pas pour le moment puisque ce sont les 2 secteurs sur lesquels elle s'est mise en retrait !

Nous ne partageons pas tout à fait son avis et l'UDPA-UNSA rappelle régulièrement à la Direction la nécessité de revoir nos partenariats Banque et IARD.

Bonne nouvelle la stratégie IARD est désormais planifiée en mai 2016 !

Une victoire de l'UDPA-UNSA : obtenir le niveau de productivité ou actes de vente par statut de producteur et par activité, et non pas avec une moyenne globale par producteur. C'était injuste et la source de stress pour chacun d'entre vous. Un combat que nous menions pour vous depuis plus de 4 ans !

Actes de vente Vie / producteur habilité *	106,8	92,7	80,9	+14,1	+11,8
dont CCD	94,0	82,3	66,6	+11,7	+15,7
dont CCC	81,4	70,8	60,9	+10,6	+9,9
dont RCIC avec AM (yc O3/O4)	173,7	151,8	136,3	+21,8	+15,6
dont RCIC sans AM	107,5	93,2	84,2	+14,2	+9,0

* Actes de vente sur 12MG (Source Cube CDG : date d'émission) sur les produits : Epargne PP et PUVL (affaires nouvelles + versements), Prévoyance rapportés au nombre moyen de producteurs habilités présents rattachés à une inspection de production sur 12MG

PRODUCTIVITE MOYENNE PAR BRANCHE	France				
	12/2015	12/2014	12/2013	évol. 12/2015 vs 12/2014	évol. 12/2014 vs 12/2013
Actes de ventes / producteur habilité (toute activité Part	117,6	104,5	93,3	+13,1	+11,1
dont affaires nouvelles Epargne PP	18,2	14,7	14,1	+3,6	+0,6
dont PERP (Référence)	6,2	4,4	3,2	+1,8	+1,2
dont Retraite des Professionnels	1,4	1,2	1,0	+0,2	+0,2
dont affaires nouvelles Epargne PU	14,5	13,8	12,0	+0,7	+1,8
dont Prévoyance	33,3	29,3	24,1	+4,0	+5,2
dont Entourage	5,9	4,2	5,3	+1,6	-1,0
dont Essentiel	7,7	5,9	4,6	+1,8	+1,3
dont Protection Familiale	12,8	13,0	10,3	-0,2	+2,8
dont Avizen Pro	4,1	3,3	0,0	+0,9	+3,3
dont Santé	9,8	7,9	8,3	+1,8	-0,4
dont Auto 4R Particuliers	4,9	5,5	5,5	-0,6	-0,1
dont Domages Particuliers	5,5	5,9	6,3	-0,3	-0,4
dont versements Epargne PP	6,3	5,3	3,9	+1,0	+1,4
dont PERP (Référence)	4,2	3,4	2,4	+0,9	+0,9
dont Retraite des Professionnels	0,5	0,3	0,1	+0,2	+0,2
dont versements Epargne PU	24,7	21,8	18,5	+2,9	+3,3
dont Banque (Comptes courants avec Carte Bancaire & Prêt	0,4	0,4	0,6	-0,1	-0,1

* Actes de vente sur 12MG (Source Cube CDG : date d'émission) sur les produits : Epargne PP et PUVL (affaires nouvelles + versements), Prévoyance, Santé, Auto Particulier, MRR, Banque (CC+CB, Prêt Perso) rapportés au nombre moyen de producteurs habilités présents rattachés à une inspection de production sur 12MG

Pour information, la direction communique sur un objectif 2016 de 124 actes de vente... y compris avec l'IARD.

- Des évolutions de productivité dont nous pouvons être fiers, permettant à notre Direction de répondre favorablement à notre demande de prime exceptionnelle, et d'avoir une future NAO prometteuse !
A cette occasion, l'Udpa-Unsa reviendra sur le budget des frais professionnels, en particulier pour les commerciaux qui n'ont pas assez de budget de frais, et pour les ATP et ADV concernant l'invitation de leurs collaborateurs ! **La direction s'est montrée attentive à nos requêtes.**

Création d'une plateforme de conseil et d'expertise Epargne en appui des commerciaux AEP

L'objectif est de contacter régulièrement le client suivant son profil pour lui proposer des solutions d'arbitrage, et/ou de gestion pilotée.

Juin 2016 : plateforme travaillant sur les clients Orphelins. Bien entendu, si à cette occasion le client souhaite avoir la visite d'un conseiller, celui-ci sera affecté au réseau.

Septembre 2016 : pilote d'une inspection par Direction des Ventes, soit 14 inspections.

La mise en œuvre nationale n'interviendra qu'après un bilan au 1^{er} trimestre 2017.

Pour cela, une liste de clients sera proposée au salarié. En toute liberté, le commercial choisira les clients qu'il veut traiter personnellement en décochant les clients qu'il ne souhaite pas confier à la plateforme.

- L'UDPA-UNSA est attaché au vrai volontariat annoncé en central, comme à son application terrain et sera vigilant à toutes pressions ou harcèlement.
- L'UDPA-UNSA déplore le choix d'une plateforme externalisée : nous aurions préféré le recrutement d'IFS ou de personnel administratif, sensibilisés continuellement à notre qualité de service client et impliqués dans l'entreprise. Malheureusement l'expérience CIS n'est pas faite pour nous rassurer, même si Axa écrit dans sa présentation qu'elle pourrait faire une éventuelle internalisation à terme. « en clair selon le taux d'utilisation et la rentabilité de cette plateforme ».

Mais avant tout pour l'UDPA-UNSA : 3 conditions pour que cela fonctionne.

- une qualité de service irréprochable,
- une bonne synergie et la transparence totale entre la plateforme et le commercial,
- le **commercial debout doit être au coeur du dispositif et doit rester l'interlocuteur privilégié** du client.

L'enjeu primordial est bien de savoir vendre la plateforme ou le site axa.fr tout en **restant maître du jeu et le CONSEILLER aux yeux du client**. L'UDPA-UNSA a demandé qu'un apprentissage sur cette nouvelle politique soit **intégré à tous nos cursus de formation**. La direction nous a confirmé travailler dans ce sens.

- Pour l'UDPA-UNSA pas question d'avancer tant que la nouvelle démarche commerciale n'est pas précise et acquise par tous. Votre métier ne doit pas vous échapper !**

Renforcement des règles LCB-FT à compter du 25 mars classification des risques



La direction anticipe une directive européenne qui entrera en vigueur au premier trimestre 2017.

Les « bonnes habitudes » seront donc déjà prises par les collaborateurs pour cette date ! Un pictogramme sera présent et partagé avec le Service Client dans Salesforce pour signaler le risque élevé, et obligera quelle que soit l'opération, à suivre le récapitulatif de tous les documents à recueillir. Un client peut être classé par AXA comme « à risque » pour différentes raisons, montant de ses avoirs, pré-existence d'une déclaration de soupçon TRACFIN. En cas de vigilance renforcée, le dossier devra être complet même pour des versements de faible montant ou des rachats.

- Pour l'UDPA-UNSA, c'est encore un nouveau travail supplémentaire non rémunéré pour les commerciaux.** Selon la Direction, **5% du portefeuille AEP serait en score 3**. Espérons que le scoring AXA n'a pas été trop prudent !

FICOVIE : fiabilisation des données clients avant le 15 mai

« En cas de fiche incomplète, Axa sera pénalisé mais pas du tout le salarié » : dixit la direction en séance.

Chaque commercial n'aurait que quelques noms à fiabiliser (contrats vie uniquement et en cas de multidétention, report automatique sur chaque contrat). Le fichier reçu sera déjà « nettoyé » par croisement des données du contrat avec le reste des fichiers AXA. Le fichier à traiter par le commercial indiquera juste les points à vérifier en cas de conflit d'informations.

- Encore une fois la réalité est toute autre sur le terrain. Des ateliers sont déjà mis en place avec des "convitations" à caractère obligatoire pour assister à des ateliers Ficovie... N'hésitez pas à nous contacter en cas d'abus.

DISCOVERY et IPAD : 1 journée de formation chacun

S'informer et comprendre en distanciel, puis une journée en formation en présentiel pour pratiquer et une possibilité de révision en distanciel pour Discovery. Généralisation de mai à septembre.
Une journée de prise en main de l'IPadPro – Généralisation de septembre à novembre.

Le but est de savoir faire demain avec le nouvel outil ce qui est acquis aujourd'hui !

Les réponses de la Direction aux demandes UDPA-UNSA :

- Il sera bien vérifié avant la remise de l'iPad que toutes les applications, tous les liens internet, intranet, et vers des fichiers AXA notamment en excell sont actifs (par exemple, accès à Pléiades, aux réservations de parking sur les sites,...).
- L'iPad sera bloqué comme l'est actuellement le portable, c'est-à-dire que seules les applications autorisées par AXA pourront être téléchargées, de même pour l'accès à certains sites internet,... Cela changera de l'utilisation de l'iPad actuel qui autorise tout.
- La signature électronique pour les Protections Familiale n'est à ce jour pas prévue.
- Fin 2016, création d'une fiche synthétique des infos et des avoirs du client et des contrats avec éventuellement les opportunités à aborder lors du RDV.

Mais ne soyons pas surpris, il y aura certainement des couacs ! 😊

Salariés Pilotes : l'UDPA-UNSA demande un bonus pour vous

De plus en plus souvent, l'entreprise fait appel aux salariés pour être pilote d'un nouvel outil ou process :

- côté positif : l'approche terrain vous permet d'appréhender plus vite les difficultés d'utilisation, les bugs et d'en trouver des solutions,
- côté négatif : **les salariés concernés s'investissent au détriment de leur temps commercial, donc de leur rémunération.**

Afin que cela soit du gagnant-gagnant, l'UDPA-UNSA demande la **création d'un bonus mensuel** durant le temps du pilote, qui pourrait se traduire par une **prime mensuelle** ou un abaissement d'OMP et de seuil.

Stim fin mars : délai supplémentaire en prévoyance

A notre demande, la direction accepte un délai d'émission supplémentaire pour les affaires prévoyance souscrites avant la fin de la stim, mais non émises avant le 31 mars du fait du retard pris en souscription prévoyance.

Transition Activité Retraite : Un aménagement à l'accord en cours.

Le nouveau dispositif s'intègre au dispositif actuel (accord en vigueur jusqu'au 30 avril 2017) **sous la forme d'une formule de congé de fin de carrière** qui s'ajoute aux formules déjà existantes et qui est réservé au Personnel Administratif d'AXA France, dans l'attente d'une négociation distincte prévue pour les commerciaux le 17 juin 2016.

Depuis l'annonce de Nicolas Moreau au CCE en février d'un TAR Boosté, afin de répondre au double objectif de transfert des compétences et de la sortie anticipée des salariés dont les formations liées à la transformation de l'entreprise leur seraient difficile, la Direction était pressée de négocier !

Pour autant, l'UDPA-UNSA n'oublie pas les commerciaux seniors, particulièrement ceux pour lesquels la rapidité de transformation du métier devient intenable. Nous pensons que les gains obtenus par l'UDPA-UNSA pour les administratifs devront s'appliquer également aux commerciaux, en ajout d'un dispositif du transfert de portefeuilles clients ou/et de compétences.

- AXA France prendra en charge le complément de cotisations aux régimes complémentaires AGIRC ARRCO afin que le salarié continue de cotiser sur la base de son salaire reconstitué au taux d'activité antérieur à l'entrée dans le dispositif.
- Les salariés continueront de bénéficier des régimes collectifs de frais de santé.
- Les salariés en congé de fin de carrière demeurent éligibles aux dispositifs de Participation et d'Intéressement.
- Ils demeureront bénéficiaires des abondements PERCO annuels et des activités sociales et culturelles.
- Ce congé n'étant pas assimilé à du temps de travail effectif ne générera pas de droits à congés.
- AXA France s'engage à prolonger la période de congé de fin de carrière en cas de modification par la loi des conditions de départ à taux plein.

Vous pensez être concerné ou vous avez un doute : contactez dès maintenant vos élus UDPA-UNSA.



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 Soulier (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	UNSA	Faîtes vos comptes :	
Par an	100 €	120 €	160 €	Chèque (à l'ordre de l'UDPA)	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)	