

## Excellents résultats et aucune reconnaissance lors de la NAO !

- Epargne Collecte PUVL +8 % du CA - **Taux UC 54,7 % !**
- Retraite aidée +5,2 % du CA
- Prévoyance : + 19 % du CA
- Santé : + 20 % (dont + 52 % en santé séniors et + 6 % TNS) en CA
- IARD : perte du portefeuille -3,2 %

La direction continue d'orienter sa stratégie sur les clients TNS et affluents et la prévoyance. **Dès la parution des décrets sur le report du prélèvement à la source, Axa communiquera au réseau et libérera la contrainte actuelle sur la retraite aidée.**

## Productivité par grade à fin mai 2017

CDD 92,3 - CCC 81,6 - RC IC AM 173,7 - RC IC sans AM 103,5 actes de ventes en Epargne, prévoyance, santé.

**L'UDPA-UNSA revendique l'incorporation des actes de vente IARD, faisant partie intégrante de notre contrat de travail.**

## OMP

**78,2 %** des 2503 producteurs ont atteint l'OMP. Près d'un millier au-dessus de 150 %. Les CDD sont moins nombreux à atteindre l'OMP.

**Cela devrait interpeller la direction sur sa nouvelle stratégie de fusion des animateurs ATP/ADV à laquelle l'UDPA-UNSA ne souscrit pas.**

## RECRUTEMENT

Objectif prioritaire de la Direction « ne pas rater le recrutement des expérimentés ».

**A notre avis, Axa se leurre sur ce profil dont la perle est rare.**



## Septembre riche de nouveautés : en attendant passez de Bonnes vacances !

**Les commerciaux réclament une meilleure qualité de service et d'outils pour travailler dans la sérénité : Axa met en place des contrôles, mais nous obtenons certaines améliorations (page 2) !**

Activités AEP sous Contrôle



Lien automatique possible entre **Salesforce et NDF** 😊



**Nouveau bordereau de réclamation nouveau client** intégrant un autodiagnostic du commercial, et une supervision de l'IMC sur le bien-fondé de la réclamation. *L'auto-évaluation sera un moyen pour faire reculer le nombre de réclamations, et le circuit de réclamation devrait permettre une réponse plus rapidement.* 😊



**Création d'indicateurs qualitatifs d'utilisation de Discovery** afin d'accompagner les collaborateurs dans leur démarche de vente. *L'intention serait honorable, si elle ne se transforme pas en flicage.* 😞



**Contrôle de production**, fait par l'IMC sur éventuellement 3 critères PU>100K€, frais d'entrée et taux de diversification (en moyenne 10 contrôles par mois pour l'IMC)

*L'UDPA-UNSA a obtenu la garantie que le commercial soit prévenu de l'enquête client, et que le feed-back soit donné en toutes circonstances (positives ou pas) et que l'échange sera constructif.* 😊

*Toutefois, l'UDPA-UNSA est inquiète du surcroît de travail, des obligations et responsabilités pesant sur l'IMC avec ces missions de « contrôleur superviseur » qui risquent de l'éloigner de son rôle de manager, de pédagogue et de soutien d'équipe. On est loin de l'animation commerciale attendue par tous et particulièrement par les producteurs en direct.* 😞

**UDPA** **IARD** : disparition des codes budgétaires actuels, au profit de 2 codes de réduction tarifaire utilisés les AGA, M20 et MPR lorsque le client est en multi-détention ou en multi-vente lard et Prévoyance/santé si réalisée dans un intervalle de 3 mois.  
 Après notre coup de gueule sur des boîtes mails pleines et des lignes téléphoniques aux abonnés absents aux Engagements, la Direction s'engage pour une réponse (production et gestion) entre 24 et 48 H à compter du 1<sup>er</sup> septembre et communiquera une nouvelle circulaire aux classes D et **à l'ensemble des producteurs** dès la rentrée. 😊

*Les élus UDPA seront vigilants même si l'IARD n'est pas notre cœur de gamme, c'est un atout essentiel pour capter ou garder un client TNS !*

**UDPA** **COOC obligatoire** (formation en e-learning) sur le réglementaire Epargne de 6 modules totalisant 2 heures afin d'acquérir de bons réflexes en matière de devoir de conseil et LCB-FT.

**UDPA** Un lien d'accès direct en RDV clientèle « **mon assistance réglementaire** » et la liste des justificatifs s'affiche. 😊

**UDPA** **Janvier 2018 : Axa.fr et Salesforce**, client et conseiller auront la même vision du contrat et des détails supplémentaires (nombre uc, valorisation) ! 😊

**UDPA** **Quad 3** : Accentué sur la retraite aidée et la prévoyance.  
 Santé promotion tarifaire si couplage santé et prévoyance.



Meilleure protection du consommateur, devoir de conseil pour tous produits, recueil d'informations obligatoires KYC « Know Your Customer » → IDD « Directives Européennes et actes délégués » mise en œuvre février 2018.  
 Les maîtres mots sont d'éviter tout **conflit d'intérêt** lors du conseil et de la vente, et de **payer le commercial sur un acte non commis réellement** ou de façon disproportionné.

## Focus sur la rémunération

Article 17 (tous produits)	Article 29 (produits d'épargne)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Rémunérations qui vont « à l'encontre de l'obligation [du distributeur] d'agir au mieux des intérêts de leurs clients »</li> <li>Rémunérations qui encouragent le distributeur à « recommander un produit d'assurance particulier à un client alors [qu'il] pourrait proposer un autre produit d'assurance qui correspondrait mieux aux besoins du client »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rémunérations qui ont un « effet négatif sur la qualité du service fourni au client »</li> <li>Rémunérations qui nuisent « au respect de l'obligation [du distributeur] d'agir d'une manière honnête, impartiale et professionnelle au mieux des intérêts de ses clients »</li> </ul>

Axa s'appuie sur les articles 17 et 29 pour analyser les risques de non-conformité des dispositifs de rémunération, afin d'éviter tout conflit d'intérêt et un paiement indû ou disproportionné :

1. UP générant des effets d'accélération (majoration de rémunération lorsqu'un objectif d'affaires ou de volumes est atteint)
2. Pas de système de reprise en cas de chute des affaires
3. Rémunération apparaissant disproportionnée par rapport à la valeur du produit ou du service fourni au client.

Début octobre, Axa ouvrira des négociations **visant à adapter** les dispositifs de la rémunération non conformes à la future réglementation. Des évolutions des dispositifs de rémunération **sans pour autant refaire Phénix** et les autres accords des ex-réseaux (S, EP, BS, GB) **à iso budget nous confirme la direction de la Distribution.**  
**L'UDPA-UNSA revendique d'ores et déjà que ces évolutions n'entravent pas la rémunération en introduisant d'autres critères liés à la qualité de service, au conseil et suivi du portefeuille.**

# Les travaux IDD AEP



Les discussions auront lieu à plusieurs niveaux avec l'ACPR et la branche assurances FFA où l'UDPA-UNSA est présente, auprès de la Direction Financière d'AXA, puis lors des négociations de la rentrée avec la Direction de la Distribution et les élus commerciaux UDPA-UNSA.

**Pour l'UDPA-UNSA, il est primordial que ces évolutions n'entravent pas vos rémunérations par des mesures compensatoires.**

**UDPA-UNSA force de propositions et de persuasions.**



Des élus et des délégués à votre service, exerçant comme vous le métier de commercial, persévérant et attachés à nos conditions de travail, nos rémunérations et les enjeux de notre métier.

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 (éluée CHS-CT)	04 72 75 45 33
	Jean Bernard Vidal (RS CHS-CT)	06 23 60 40 48
	Christophe Sessiecq (élu DP et CE)	06 03 78 61 86
Sud-Ouest	Sylvia Matias Adam (Coordinatrice régionale)	06 79 25 19 68
	Fernando Jorge (élu CE et DP)	06 89 90 11 97
	Gérard Lasalde (élu DP)	06 86 84 36 42
	Bertrand Testu de Balincourt (élu DP)	06 84 79 30 76
	Nathalie Loustalot (RS CE et CHS-CT - DS)	06 79 61 60 97
Frédérique Remy (Elue CHS-CT déléguée syndicale)	06 84 53 82 21	
Nord-Est	Xavier Bouilly (coordinateur régional – élu CE CHS CT)	06 40 46 29 16
	Dominique Gulluscio (élu DP + CE)	06 74 53 70 09
	Franck Oudoire (RS CE)	06 60 58 65 00
	Bruno Clément (assistant DP)	06 13 78 62 35
	Manuel Rodrigues (coordinateur Cadre - élu CE)	06 16 08 61 97
	Dominique Dupont (RS CHS CT)	06 38 82 93 64
	Eric Gavillot (élu DP et 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 (RS CHS-CT)	06 09 95 26 55
	Valérie Legrand	06 08 02 02 99
Ile de France	Georges Cusinato (RS CE et CHS-CT)	06 75 98 38 04
	Claudine Magusto-Bourgeois (éluée DP et CHS-CT, DS)	06 60 64 93 65
	Arnaud Martin (élu DP, DS)	06 11 86 99 29
	Giulia Schumacher (éluée CE, CCE, DSC Négociation)	06 76 71 38 06
	François Blanchecotte (élu CE, Comité de groupe France et Européen)	06 09 11 87 43
	Patrice Gout (commission formation)	06 70 07 07 35

**Rejoignez-nous, Adhérez !**

<b>Nom :</b>		<b>Prénom</b>	
<b>Région :</b>		<b>Entré au</b>	
<b>Fonction :</b>		<b>Email</b>	
<b>Tél fixe</b>		<b>Tél Mobile</b>	
<b>Adresse</b>		<b>CP et Ville</b>	
<b>Je déclare adhérer à l'UDPA UNSA, le ____/____/2017</b>			
<i>Signature</i>			
<b>Cotisation</b>	<b>EB</b>	<b>EI</b>	<b>INSP</b>
<b>Par an</b>	<b>100 €</b>	<b>120 €</b>	<b>160 €</b>
<b>Tous les 3 mois</b>	<b>25 €</b>	<b>30 €</b>	<b>40 €</b>
<b>Chèque</b> (à l'ordre de l'UDPA) <input type="checkbox"/>		<b>Faites vos comptes :</b> 66% du montant de la cotisation est remboursé sous forme de crédit d'impôt l'année suivante.	
<b>Par Prélèvement</b> (Joindre un RIB) <input type="checkbox"/>			



[Udpaunsa@free.fr](mailto:Udpaunsa@free.fr)



UdpaUnsaAxa



@UdpaUnsaAxa



Udpa Unsa Axa



[blogudpaunsaaxa.fr](http://blogudpaunsaaxa.fr)