

A vos côtés, chaque jour



# Vos élus UDPA nos actions

## AEP commercial bénévole

*Editorial*

Le monde s'accélère avec des évolutions notables : pour le réseau AEP cela se traduit par des nouvelles mitigées. Ainsi, peu à peu la vente de produits IARD disparaît et pour l'UDPA c'est une hérésie. Le SAV auprès de notre clientèle IARD n'est plus garanti puisque la Direction nous retire le peu de moyens qui nous restait. Grâce à l'obstination de l'UDPA, les classes D et quelques producteurs IARD garde l'accès au service engagement en direct.

Mais une autre étape a été franchie : **arrêter le commissionnement des contrats IARD confiés au réseau, au motif que c'est la plateforme du Maroc qui gère.** Pour l'UDPA c'est impensable de priver votre client du conseil et du service que vous lui apportez, sans être rémunéré Un commercial n'est pas un bénévole ! La direction évoque la circulaire n° 72-19 sur la mise en place du nouveau modèle du distribution IARD.

**L'UDPA conteste vigoureusement cette position de l'entreprise : AXA réinvente le métier de conseiller bénévole !**

**Giulia Schumacher,**  
**Déléguée Syndicale Centrale,**  
**spécialiste IARD**

### Sommaire octobre 2020

- Préalable UDPA au CSE AEP de septembre
- Une nouveauté AXA : la production terme s'enroule !
- Organisation et accompagnement réseau
- Santé individuelle : gare à la résiliation à tout moment.
- La parole de Jacques de Peretti au Comité Groupe France

### PREALABLE UDPA-UNSA au CSE AEP du 22/09/2020

L'UDPA alerte l'Entreprise sur les conditions d'exercice de leur métier par nos collègues sur le terrain. Il est manifeste que certains commerciaux sont partagés entre le désir de continuer leur activité et se prémunir et protéger leurs proches.

C'est un leurre de penser que les rendez-vous se déroulent dans le strict respect des mesures sanitaires et que les cas contacts épargnent nos clients et par conséquent les salariés commerciaux AEP.

La VAD n'est pas la seule réponse pour permettre aux cas contacts de notre réseau pour satisfaire à leurs obligations de production pour remplir leur OMP et ou atteinte de seuils.

Seule la vente physique reste le plus sûr moyen de réaliser du business et la plus parfaite démonstration en a été faite dès le 18 Mai 2020 où les rdv en clientèle ont repris.

**Dès lors l'UDPA-UNSA demande à la Direction des mesures d'accompagnement pour protéger les salariés en situation d'isolement consécutif à un cas contact.**

« la production terme s'enroule ! »

Telle est la dernière expression de notre Direction, pour nous expliquer et tenter de nous convaincre que le récurrent ne diminue pas et qu'au contraire **le terme santé et prévoyance deviendrait plus important que le récurrent IARD.** « La production terme s'enroule » donc tout va bien. C'est sans aucun doute, une nouvelle ode à l'épanouissement personnel, pour un employeur attaché à la QVT de nous « enrôler » dans une logique qui n'a pas d'autre but que de satisfaire son appétit d'atteindre un fabuleux « taux de performance ».

### IFS comptez-vous !

Alors que notre Direction AEP nous "challenge" pour devenir les conseillers du pro, des spécialistes de la prévoyance et du patrimoine, qu'en est-il de l'aide et l'accompagnement nécessaire pour "challenger" nos concurrents...

Ces dernières années le constat est amer et nous vous livrons les chiffres actualisés des Supports :

- ✓ 8 IFS Sociaux en France
- ✓ 18 IFS Patrimoniaux en France
- ✓ 2 IFS IARD en France
- ✓ 1 IFS AM par DV
- ✓ 1 IFS Assistant par DV

Sur 2.400 producteurs, si l'on "enroule" le nombre de supports **IFS Social**, le ratio est de 1 pour 300 salariés. **Insuffisant pour l'UDPA et sans vouloir être polémique, cette situation nous semble préoccupante, avec une entreprise qui souhaite encore diminuer le nombre de supports.**

### ANIMATEURS

#### clause de revoyure des objectifs :

Comme nous vous l'avons communiqué l'UDPA était intervenu auprès de notre Direction dès le confinement pour ne pas pénaliser les animateurs par des "taux d'atteinte" d'objectifs ambitieux en 2020.

La promesse de revoir les objectifs en Juillet 2020, n'avait pu être tenue par notre Direction puisque cette dernière souhaitait avoir un recul suffisant et notamment les chiffres de la reprise pour lui permettre d'apprécier les impacts de la crise sanitaire.

Si les items Taux de diversification et APE Epargne Retraite sont globalement cohérents, il n'en va pas de même pour l'APE Prévoyance et Santé avec une médiane (50% des animateurs au-dessus 50% en deçà) à 55,6 % et le nombre de nouveaux clients dont la médiane ressort à 90,4 %.

Au bout d'argumentation, **l'UDPA obtient une clause de revoyure qui "pour l'instant" s'établit à**

- **Baisse de 16,6 % (2/12) en APE Prévoyance et Santé**
- **Baisse de 10 % sur l'objectif du nombre de nouveaux clients**

"Pour l'instant" en langage UDPA, signifie que nous continuons nos démarches jusqu'à la fin de l'année car selon nos sources la partie est loin d'être gagnée surtout en Santé, et acquisition de nouveaux clients ! **Comptez sur nous.**

## Publication de juillet : l'UDPA persévère, mais gardons espoir...

**Prime tutorat et prime de cooptation versées en mai 2020 ne doivent pas venir en amortissement de la garantie de gain !**

Position ferme de l'UDPA face à la Direction sur le versement des primes de cooptation et de tutorat sur un mois de Garantie de Gain !

Deux actions, où **l'UDPA a déployé maintes argumentations** face à une Direction comptable des mesures salariales faites à l'ensemble des salariés pendant le confinement !

**M4 : L'UDPA s'oppose depuis avril à l'application d'une règle de proratisation de prime sur complément trimestriel qui doit s'appliquer sur le second trimestre spécial Confinement et abatement d'OMP.**

Pour les débutants M4, les abattements d'OMP leur permettent d'accéder plus rapidement aux atteintes d'OMP, mais leurs primes sont divisées par deux ! Déception, colère, incompréhension, injuste et inéquitable.

**Comme nous l'avons écrit dans notre précédente communication le soutien des jeunes entrants doit être renforcé dans ce contexte difficile. Axa a donc l'occasion de le faire en répondant favorablement à notre revendication.**

**Résultat en septembre : une satisfaction côté prime tutorat et 12 nouveaux entrants M4 récompensés de leur productivité exemplaire.**

**L'UDPA continue de plaider sur ces deux sujets et attends des retours positifs et une amélioration de prise en compte pour plus de M4.**

## SANTE Individuelle : résiliation à tout moment. Une aubaine pour faire la prospection mais aussi un risque ...

L'UDPA avait largement communiqué sur les effets très néfastes de la NAO 2019, et plus particulièrement sur les reprises de commissions en cas d'arrêt de paiement des primes puisque l'article ci-dessous prévoit :

Reprise d'acquisition applicable sur l'ensemble des contrats santé individuelle.

La résiliation du contrat ou l'abaissement des primes, dans les 25 mois suivant la souscription, entraînent la reprise de l'assiette de commissionnement selon le barème suivant :

100 % de 1 - 7 mois, 90 % de 8-13 mois, 70 % de 14-19 mois, 50 % de 20-25 mois.

Pour rappel seules 2 organisations sont signataires de cet accord NAO 2019 : CFE-CGC et CFDT.

## Fernando Jorge au Comité Groupe France

Le comité Groupe France : le CGF est une instance d'information et d'échanges entre la direction et les représentants du personnel. Son périmètre correspond à AXA en France. Il se réunit 4 fois par an. les sujets sont préparés en détail par une commission économique et une commission sociale.

Nos représentants au CGF sont François Tixier UDPA AXA GO et **Fernando Jorge UDPA Axa France et animateur AEP, affirmant ainsi notre attachement à l'environnement commercial.**



*« On peut être fier de ce qu'on a fait collectivement, avec un dialogue social qui a su s'adapter positivement. Toutes les sociétés sont en déconfinement, nous devons gérer notre souci de protéger nos collaborateurs mais retrouver nos clients, nos challenges, faire en sorte de servir les clients et la société. »*

*« Nos boîtes ont été touchées, majoritairement c'est un impact fort, et c'est la 1ere fois que ce niveau de déviation du résultat a été constaté. Mais nous sommes loin d'être en danger grâce à des bons produits et un personnel engagé. »*

Jacques de Peretti, PDG d'Axa France nous expose les priorités du groupe AXA en France :

- ✓ **Renouer avec la croissance**, avec un focus sur l'épargne et la prévoyance.
- ✓ **Préparer le renouvellement ou après Covid et se réinventer dans tous les domaines** permettant de conserver la base client : baisse des taux, hausse des coûts de réassurance, etc..
- ✓ **Objectif, retrouver en 2021 le niveau de profitabilité** en phase avec les attentes du marché.
- ✓ **Bilan à faire sur le télétravail et travailler également sur le management de la performance.** Nous avons collectivement fait des bons prodigieux sur ce sujet grâce à la crise : prise de conscience que certaines interactions avec les clients et internes peuvent avoir lieu à distance (exemple animation du réseau, vente à distance). Il est important de capitaliser sur ces avancées en prêtant une attention aux salariés qui se sont sentis isolés ou ont décrochés.
- ✓ **Qualité de service** envers notre client : encore progresser.
- ✓ Notre entreprise est encore trop complexe et technocratique, il faut simplifier, déléguer, renoncer à faire des choses inutiles, faire les bonnes choses : **EasyAXA**

Vos élus UDPA alertent le Comité Groupe France sur le manque de confiance des salariés, sur le risque de dégradation de l'employabilité au motif de la simplification et de la rationalisation. Retrouver un niveau de profitabilité indique clairement une réduction des coûts. Lesquels ?

# LE NOUVEAU SITE WEB DE L'UDPA EST EN LIGNE !

L'UDPA a rénové son site web pour que vous soyez encore mieux informés.  
Retrouvez-nous sur le seul site syndical dédié à 100% à la vie sociale  
du groupe AXA en France : <https://www.udpa-axa.org>



Désormais vous pouvez y retrouver régulièrement des actualités concernant AXA France mais aussi les autres entités d'AXA dans lesquelles l'UDPA est représentée : AXA GO, AXA XL, SOGAREP, AXA Banque, etc.

Un espace adhérent permet à ceux qui ont astucieusement souscrit une cotisation à l'UDPA d'avoir accès à de nombreux documents très utiles.

 Claudine MAGUSTO BOURGEOIS 06 60 64 93 65	 Dominique GULLUSCIO 06 74 53 70 09	 Eric GRAZIANI 06 51 11 45 44	 Christophe SESSIECQ 06 03 78 61 86	 Bertrand TESTU de Balincourt 06 84 79 30 76	 Nathalie LOUSTALOT 06 79 61 60 97
---	---	---	---	---	---



 Francois BLANCHECOTTE 06 09 11 87 43	 Pascal SOULLARD 06 09 95 26 55	 Christophe ROCHER 06 09 94 06 87	 Giulia SCHUMACHER 06 76 71 38 06	 Fernando JORGE 06 89 90 11 97	 Jaime MARTINS 06 18 44 52 22	 Xavier BOULLY 06 40 46 29 16
--	---	---	---	--	---	--

**Vous souhaitez adhérer, contactez un élu UDPA**



Adhérez à l'

Bulletin d'adhésion à l'UDPA 207 jardins de l'Arche 92000 Nanterre					
Nom :				Prénom	
Région :				Entré au	
Fonction :				Email	
Tél fixe				Tél Mobile	
Adresse				CP et Ville	
Je déclare adhérer à l'UDPA UNSA, le ____/____/2020 Signature					
<b>Cotisation</b>	<b>EB</b>	<b>EI</b>	<b>INSP</b>	<b>Faites vos comptes :</b>	
<b>Par an</b>	<b>100 €</b>	<b>120 €</b>	<b>160 €</b>	<b>Chèque</b> (à l'ordre de l'UDPA)	66% du montant de la cotisation est remboursé sous forme de crédit d'impôt l'année suivante.
<b>Tous les 3 mois</b>	<b>25 €</b>	<b>30 €</b>	<b>40 €</b>	<b>Par Prélèvement</b> (Joindre un RIB)	