

A vos côtés, chaque jour



Flash Infos AEP

En direct du CSE AEP 18 et 19 février

Au CSE AEP du 18 Février 2021 Guillaume BORIE, présente le bilan 2020 et ses perspectives 2021.

Le réseau AEP est au cœur de la stratégie 2023 d'Axa France. Son ADN est la visite chez le client, et malgré une année fortement ébranlée, les hommes et femmes ont su réaliser une belle performance en 2020, avec une capacité d'adaptation remarquable. Il souligne une transformation atteinte en un temps record. Nous affichons notre confiance dans le réseau, et de conclure pour définir le réseau.

Confiance, performance et transformation.

Perspectives 2021 : 6 enjeux déclinés par G.borie

- **Croissance rentable** : développement de notre dynamique commerciale axés sur nos 2 jambes. L'Épargne avec la poursuite d'Eurocroissance, Drouot Estate et la GSM bancaire et la Protection avec la prévoyance, santé, et la retraite. Nous avons tous les produits pour développer la clientèle stratégique. Soit en objectif chiffré :
 - +16,4 % d'APE prévoyance,
 - +15 % APE retraite,
 - +9,2 % collecte diversifiée,
 - 59,1 % taux diversification,
 - +30 % Affaires Nouvelles en santé
- **Qualité de service** : Axa est positionné dans le top 3 en Épargne et en prévoyance et santé dans la moyenne du marché. Avoir la voix du client et renforcer le contact par des services additionnels. Améliorer la gestion des clients orphelins.
- **Simplification** : vie du réseau et des clients, avec une gamme plus simple en épargne avec perspectiv, traiter les outils et les irritants et faire plus d'investissement sur les petites choses pour simplifier le quotidien.
- **Culture et engagement** : effort supplémentaire, encourage la participation à l'enquête PULSE. Risques psychosociaux, suivi individualisé et faire remonter les alertes. Engagement d'Axa pour être heureux de travailler.
- **Réglementaire** : qualité du conseil et formation.

[Vous voulez en savoir plus, avoir une version plus détaillée des questions/réponses n'hésitez pas à contacter un élu UDPA ou aller visiter notre site internet.](#)

L'UDPA est intervenue sur les thèmes suivants

- Face à cette réussite commerciale, prime exceptionnelle avec une augmentation du taux de commission lors de la NAO ?
- Epargne : frais d'entrée hors marché
- Actions pour la défense du portefeuille en santé individuelle.
- Accès aux offres d'assurances en collectives.
- Accès à l'outil OSE (MRP) en réponse à notre clientèle TNS et TPE.
- IARD respect des conseillers et de la gestion du portefeuille.
- Travailler sur la répartition des clients orphelins
- Stratégie du réseau dans l'élaboration de la ligne de vie professionnelle et de ses perspectives
- Ouverture aux salariés itinérants à la vaccination covid entreprise.

En quelques mots, les réponses de G. Borie

- Simplifions les dispositifs de rémunération
- **Pas de modification du taux de frais d'entrée** sert à l'équilibre économique du réseau. Vendre le service et le mix produit. Axa est dans les taux du marché.
- **Santé individuelle concurrence localisée**, autrement Axa est bien situé dans le marché
- **Collectives : réflexion en cours** pour une entrée massive mais attention **rentabilité**.
- IARD : on continue avec nos classes D
- **Pas d'accès OSE** sur AEP, ce n'est pas notre choix stratégique.
- **Confiance** dans ce réseau, avec nos mesures de soutien prises pendant le confinement. La force du réseau est le **contact chez le client** et le restera, même si on utilisera de plus en plus le distanciel. Non, nous ne nous transformerons pas en plateforme.
- Vaccination Covid : Volontariat, oui aux itinérants dans la mesure du possible.



Flash Infos AEP

Réunions de concertations janvier 2021

À menu

- La santé en avant
- Nouveauté des frais professionnels
- Campagne PFI sur clients du portefeuille
- Club *Excellence*
- Objectifs animateurs et IMC
- Votre avis sur abondement Epargne

Edito

Les élus UDPA émettent des préconisations et des propositions auprès de la Direction en commission de concertation, pour faire bouger les lignes sur des sujets variés: outils, produits, formation, recrutement etc...

Malgré la crise sanitaire les chiffres de productivité sont excellents mais l'UDPA attire l'attention sur la disparité entre les commerciaux. Le mal-être sociétal peut engendrer une dégradation de la santé morale dans ce contexte de crise sanitaire perdurant.

Plus qu'une bienveillance, l'UDPA a renouvelé sa demande d'éviter toutes pressions inutiles, entre autre sur la planification des rendez-vous, qui comme chacun le sait devront se faire avant 18 heures !

Patrick le Chatelier confirme qu'il est nécessaire de conserver le lien humain au sein des équipes et invite pour ceux qui le souhaitent à faire des réunions dans les BICs et limiter le nombre de teams.

Christophe SESSIECQ

06.03.78.61.86

Chargé de Clientèle région Sud Est

Coordinateur National de terrain **UDPA** des commerciaux non-cadre

La SANTE en avant !

Défense du portefeuille : des besoins impérieux

L'UDPA, et les commerciaux qu'elle représente sont impatients de connaître les dispositifs AXA permettant une défense du portefeuille Santé, actuellement chahuté par la résiliation infra-annuelle.

En 2019, l'UDPA s'était formellement opposée à la modification de rémunération des contrats santé, du fait de la loi sur la résiliation infra-annuelle en projection. La CFE-CGC et CFDT ont validé ce principe qui entraîne **une reprise de commissions lors d'une résiliation avant 25 mois.**

Souscription Santé : passage obligé par Discovery pour intégrer le justificatif d'identité en cours sur Salesforce.

L'UDPA est intervenue sur la situation de personnes seniors, dont la pièce d'identité n'est plus en cours. La Direction technique s'est montrée compréhensive et acceptera une autre pièce d'identité type permis de conduire et carte vitale. À suivre... revenez vers nous si besoin.

Simplification lors des augmentations de production.

A partir de janvier 2021, quelque soit la date de souscription du contrat santé, il sera appliqué le commissionnement d'acquisition sur le delta de prime sans prorata.

L'UDPA salue cette avancée.

Nouveautés Frais professionnels 2021

Au fur et à mesure des notes de frais professionnels la zone géographique habituelle du producteur est définie, alors que notre activité n'est pas exclusivement limitée à l'inspection !

Axa souhaite fixer à l'avance les règles d'autorisation de déplacement par l'IMC, au-delà d'un rayon de 100 km.

Après concertation, l'**UDPA** obtient que le territoire de l'inspection soit désormais élargi à un **rayon de 150 km autour du domicile du producteur sans autorisation préalable de l'IMC.**

Cadeaux clients : plafond de prise en charge 10 % du budget véhicule personnel.

Objet publicitaire inférieur ou égal à 15 € sans justifications de clientèle.

Jack 3,5 mm Apple pour téléphone de fonction 10 € tous les 2 ans.

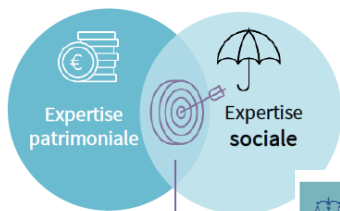
Souris Ipadpro 35 € tous les 2 ans

L'UDPA a obtenu la prise en charge du stylet pour le nouvel IPADPRO.

Axa renouvelle le parc de véhicules de fonction pour intégrer des véhicules hybrides et électriques.

Axa lance une campagne de fidélisation sur le contrat PFI

➤ **Pensez à décocher** les clients dont vous ne souhaitez pas qu'ils soient appelés.



**Club AEP
Excellence**

Le club réunit les membres ayant à la fois l'expertise patrimoniale et sociale

Critères
2021

Pour l'UDPA, il faudrait aller au-delà de la reconnaissance

- Accès au Pôle d'Expertise Patrimoniale et Sociale
- Accès à des offres réservées aux membres (ex : le Crédit Immobilier)
- Campagnes Marketing dédiées VMS et envoi de fichiers de prospects proches du conseiller ou de l'AM
- 1 journée de formation par an minimum choisie dans un catalogue de formation dédiée
- Top 100 et rencontres régionales dédiées
- Communauté Yammer dédié pour suivre l'actu en continue
- Accès à des conférences en distanciel avec les assets managers ou d'autres partenaires

2021

Sortie des membres

2019
 Conseillers seuls : -86 (sur 178 de 2019)
 Binômes : -145 (sur 289 de 2019)
 Cas : -19 (sur 56 de 2019)

Sélection des membres

2021
 Conseillers seuls : +68
 Binômes : +103

Total Club AEP Excellence
 Conseillers seuls : 183
 Binômes : 293
 Cas : 49

412 salariés et 266 MA

critères 2020 rebasés à 10/12 en Prévoyance et Santé

	Binôme	Conseiller sans MA
APE Patrimonial	50 000 €	100 000 €
APE Social	8 000€	20 000€
Actes Patrimonial	25	55
Actes Social	12	28

La labellisation Excellence impose une réelle autonomie, et sortir de l'équipe animation commerciale. Sur ce point l'UDPA aurait préféré un libre choix laissé au producteur.

2021 année de réelle concertation des Objectifs Animateurs

Cette année la direction s'est engagée à transmettre à l'encadrement **les lettres de calibrage avec le détail par collaborateur du réalisé de l'année précédente** (photographie arrêtée au 31/01/2021), afin qu'une vraie discussion puisse exister entre manager et animateur en fonction de la situation réelle de son équipe.

Comme chacun sait, l'anticipation de l'effectif cible de l'équipe sur l'année est primordiale (évolutions, départs...) la fixation des objectifs commerciaux est un acte fort de management, ardu, délicat, mais engageant qui ne doit pas être pris à la légère, à défaut il peut amener frustration et démobilisation.

Anticiper au maximum les changements prévisibles en cours d'année, lors de l'entretien de calibrage. La direction centrale s'est engagée à insister sur ce point lors de teams avec l'encadrement.

2021 sera-t-elle l'année d'une réelle concertation sur vos objectifs ?

Sur les projets de modifications, les élus UDPA ont argumentés. Nous avons été entendus.

2021 ressemblera à 2020 !

EPARGNE	PREVOYANCE
<p>L'UDPA a refusé de retirer le taux de diversification car cela reviendrait à ne payer que 50 % des AC qui atteignait l'objectif par la collecte brute.</p>	<p>L'UDPA a refusé un poids de 50 % sur l'item prévoyance et santé, au regard du pourcentage d'actifs 2020 et de la conjoncture actuelle.</p>
<p>L'UDPA a accepté d'intégrer la notion d'effectif moyen sur le taux de diversification OU collecte brute, qui peut apporter un plus. <i>L'effectif moyen est la somme du nombre de producteurs présents animés par l'AC chaque mois divisé par le nombre de mois écoulés depuis le 1er janvier</i></p>	<p>L'UDPA a refusé l'objectif en % d'actifs. Avec un taux actuel de 25/26 % de producteurs actifs prévoyance, Axa aurait dû limiter votre effort à 1 ou 2 actifs supplémentaire par équipe. Du coup un pas trop important permettant une validation à 100 %, ou a contrario une perte importante si un actif s'en va. => La Direction renonce au calibrage d'actifs, cette année.</p>
<p>L'UDPA s'est opposée au retrait de l'APE Epargne/retraite : La prévoyance /santé garde un axe fort, pour autant, l'Epargne reste l'ADN du réseau, et c'est le moyen d'être bien rémunéré. Le mix des deux est nécessaire Epargne/Retraite et Prévoyance santé à nos rémunérations.</p>	<p><i>Rappel pour être topé actifs : atteindre un seuil de 9750 € en santé et 9750 € en prévoyance, ou exprimé en nombre d'affaires 1 santé/mois + 2 Prévoyance/mois.</i> L'IMC conserve cet objectif.</p>

L'objectif Direction d'aligner au maximum les objectifs des IMC et IFS ne sera possible pour l'UDPA qu'après une transformation en profondeur des items/poids des objectifs IMC et IFS en amont.

Votre avis nous intéresse !

Abondement sur CA Epargne PU/VL

Depuis le 1^{er} janvier 2020 toute votre production Epargne et retraite rentre dans le dispositif d'abondement. Une simplification et optimisation qui selon les signataires CFE-CGC et CFDT devaient générer autant d'up que le système précédent d'abondement et boosters.

Bingo : le volume d'up serait pratiquement identique vision macro, mais qu'en est-il individuellement ?

L'UDPA en 2019, a refusé de signer cette simplification de gestion aux motifs que trop de commerciaux seraient perdants. L'UDPA attend des comparaisons par tranches d'assiette et par statut de salariés, et nous ferons des propositions d'aménagement lors de la prochaine NAO. Nous restons convaincus que l'arrêt des boosters, pénalise les commerciaux et tout particulièrement pour celles et ceux dont les ventes sont axés sur d'importantes PU.

Et vous qu'en pensez-vous ?

Etes vous gagnant ou perdant ? Votre avis compte !

VOS DÉLÉGUÉS UDPA À VOTRE ÉCOUTE

A vos côtés, chaque jour



 Dominique Gulluscio 06 74 53 70 09	 Xavier Bouilly 06 40 46 29 16	 Pascal Souillard 06 09 95 26 55	 Christophe Rocher 06 09 94 06 87
 Claudine Magusto Bourgeois 06 60 64 93 65	 Giulia Schumacher 06 76 71 38 06	 François Blanchecotte 06 09 11 87 43	 Bertrand Testu de Balincourt 06 84 79 30 76
 Christophe Sessiecq 06 03 78 61 86	 Eric Graziani 06 51 11 45 44	Pourquoi pas vous ?	 Nathalie Loustalot 06 79 61 80 97
			 Jaime Martins 06 18 44 52 22
			 Fernando Jorge 06 89 90 11 97



Syndicat autonome des salariés Axa

Adhérez à l'



Nom :		Prénom	
Région :		Date entrée	
Métier :		Email	
Tél fixe		Tél Mobile	
Adresse		CP et Ville	

Le ____/____/2021 Signature

Cotisation	Commercial I (EB)	Commercial II (EI)	Inspection	Alternant
Par an	100 €	120 €	160 €	40 €
Par trimestre	25 €	30 €	40 €	10 €

Remettez votre adhésion à un délégué UDPA ou l'adresser au siège UDPA 207 Jardins de l'Arche 92000 Nanterre
Ou par mail service.udpa@axa.fr

Déduction fiscale
66 % du montant de la cotisation
remboursé sous forme de crédit l'impôt
l'année suivante.

- Chèque (à l'ordre de l'UDPA)
- Virement sur compte IBAN FR76 3000 3031 0500 7423 389 SOGEFRPP
- Prélèvement trimestriel (joindre un RIB)



service.udpa@axa.fr



Communauté UDPA



<https://www.udpa-axa.org/category/axa-france/>