

EDITO

AXA BANQUE : Une relance ...mais pas pour tous !!

L'annonce du plan de développement commercial en ce début d'année 2024, s'accompagne d'améliorations certes, mais par trop limitées pour notre réseau.

Pour rappel, notre réseau se singularise par sa très grande réactivité lors des opérations commerciales. En témoigne la performance sur la collecte en AXA COUPON puisque les commerciaux AEP ont collecté à eux seuls 65% de l'enveloppe totale.

Ainsi la relance d'AXA BANQUE avec pour ambition de doter notre filiale de la taille critique avec 1 million de clients d'ici 2026 contre 500.000 à aujourd'hui marque à n'en pas douter un tournant majeur mais cette nouvelle opportunité se limiterait aux seuls 1.000 habilités, avec dans un premier temps une formation proposée à 300 d'entre eux en septembre 2024.

Si l'UDPA salue la décision de l'entreprise de se repositionner sur l'activité banque alors que beaucoup de nos concurrents s'en détournent, il n'en demeure pas moins que restreindre l'offre avec à peine la moitié du réseau embarqué donne le sentiment que ce moyen supplémentaire de répondre aux attentes de la clientèle écarte délibérément nos collègues qui ont juste la particularité d'être arrivés récemment chez AXA.

Ainsi vos élus de l'UDPA ont demandé à la Direction qu'à terme tous les salariés puissent monter dans le train de la banque quitte à devoir former la moitié d'entre eux, d'autant plus à l'heure du parcours de professionnalisation. Si tous partagent les mêmes objectifs, les mêmes exigences et le même contrat de travail, ils doivent avoir, in fine, TOUS les mêmes moyens !!

Sommaire

- CONCUR
- AXA BANQUE
- SANTE
- AVIZEN PRO paramédicaux
- GESTION PRIVEE

CONCUR : Arrêtons les frais !!



Concur connaît encore des dysfonctionnements majeurs allant même jusqu'à la suspension totale du remboursement des frais

Notre direction a toujours précisé que le système ne serait pas déployé à tous tant qu'il ne serait pas stable et fonctionnel. Elle n'a pourtant pas hésité à faire basculer le paiement des frais des IMC, des animateurs et des salariés-pilotes, dans ce système dont elle dit elle-même qu'il dysfonctionne encore largement.

L'UDPA ne peut admettre que des salariés soient considérés comme des cobayes de laboratoire sur un sujet aussi sensible que le remboursement des frais professionnels.

L'UDPA demande donc à la direction pour le bien des malchanceux basculés contre leur gré sur ce système de, évidemment, tout mettre en œuvre pour arriver à rendre CONCUR totalement opérationnel mais surtout, d'arrêter séance tenante de poursuivre l'intégration de salariés dans CONCUR tant qu'il ne sera pas devenu efficient et fiable.



SANTÉ : LES MOYENS et LES AMBITIONS

La commercialisation du produit santé est aujourd'hui considérée par notre Direction comme l'un des 4 piliers essentiels de la gamme de produits de l'AEP.

Pour autant au quotidien, et en particulier depuis quelques mois, il s'avère que les moyens mis en œuvre sur ce thème soient bien loin de satisfaire à l'ambition annoncée notamment pour ce qui concerne les services de gestion santé. Aujourd'hui arriver à contacter par téléphone ces services est au mieux un concours de patience au pire un parcours du combattant pour le salarié commercial.

Ces services sont manifestement sous-dimensionnés et ce manque évident de personnel se fait durement ressentir à l'heure du Grenelle du client et de l'exigence en tête. La protection en matière de santé de nos clients est une responsabilité majeure pour l'entreprise et ses salariés. En conséquence l'UDPA demande d'urgence un audit des capacités du service client santé et, le cas échéant, son redimensionnement à la hausse en personnel.



E-REVERSEMENT : Comment protéger sa rémunération ?

Ne pas oublier que dans le cas d'un e-reversement, le taux qui sera appliqué sur toute affaire suivante sera celui du dernier versement effectué par le client quel que soit le moyen de distribution.

Afin de pouvoir repartir sur un taux de frais classique, il convient de se rapprocher de son IMC qui lui seul pourra demander le rétablissement de ce taux de frais.



NOUVEAUX CLIENTS : une nécessaire révision des règles

Plusieurs collègues nous ont fait remonter leur totale incompréhension sur la reprise de la qualification nouveau client.

Alors même que plusieurs ventes ont été effectuées auprès du même nouveau client le fait par exemple qu'il change de statut et que cette modification nécessite la résiliation du 1^{er} contrat vendu en prévoyance et pourtant remplacé par une collective cela remet en cause la qualification de nouveau client avec toutes les conséquences que l'on connaît...

L'UDPA mettra tout en œuvre lors de la prochaine NAO pour faire corriger l'accord sur la qualification nouveaux clients.



PARAMEDICAUX : pour des tarifs dans le marché !!!

En matière de prévoyance le marché des professionnels et en particulier celui des professions libérales est stratégique pour la bonne marche du réseau mais aussi pour la rémunération des commerciaux de l'AEP.

Il est pourtant une catégorie de professions libérales, les para médicaux (infirmier, kinésithérapeute, podologue...), sur laquelle aujourd'hui le réseau ne peut pratiquement plus être présent en prévoyance tant la sur-tarifcation rend le produit AVIZEN PRO complètement hors marché.

Il est très fréquent sur ces professions de constater sur un devis AVIZEN PRO des différences de l'ordre de 30 %, à garanties équivalentes par rapport à certains de nos concurrents.

Nous sommes conscients du nécessaire équilibre financier du produit mais la direction doit elle aussi avoir conscience des difficultés commerciales que ces tarifs engendrent sans parler d'un évident déficit d'image de l'entreprise et du conseiller.

Sauf à ce que l'entreprise admette qu'elle ne souhaite plus être présente sur le marché de la prévoyance des paramédicaux, l'UDPA demande que l'on revienne à une certaine décence sur ces tarifs et que l'entreprise redonne enfin aux salariés commerciaux une compétitivité tarifaire sur ce segment de clientèle

GESTION PRIVEE encore un nouveau club et une inégalité de moyens ??



A l'heure où l'Entreprise entonne à tout va son air de la simplification, il est curieux d'apprendre qu'en ce qui concerne la commercialisation en direct de l'offre de la Gestion Privée, elle décide d'attribuer des prérogatives à seulement 72 salariés en France...

Assisterait-t-on à la création d'un nouveau club ou sous club issu du club excellence du club exclusiv, ou encore de la classe P... bref on s'y perd.

Certes, permettre la souscription en direct d'AMADEO jusqu'à 500.000 euros à 72 collègues sans l'intervention de la Gestion Privée peut être perçue comme une marque de reconnaissance mais pour l'UDPA différencier les moyens entre les salariés revient à segmenter le réseau et surtout à nouveau, comme pour le projet Axa banque, créer des salariés à deux vitesses et accorder des moyens aux uns sans en doter les autres.

La montée en expertise de tous sera à réaliser avant d'ouvrir largement la gestion privée en direct mais ce doit être l'ambition affichée. L'UDPA s'attachera à défendre cette ambition.

INFORMATIONS

Nom : Prénom :
 Entreprise : Depuis :
 Métier : Site :
 Courriel : Tel. mobile :
 Adresse complète :

COTISATION ANNUELLE

| | | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Chargé de clientèle, PA non cadre | Responsable clientèle, PA cadre | Inspection | Alternant, Retraité |
| 100 € <input type="checkbox"/> | 120 € <input type="checkbox"/> | 160 € <input type="checkbox"/> | 40 € <input type="checkbox"/> |

MODE DE RÉGLEMENT

Par prélèvement trimestriel ou annuel (joindre un RIB)

Par chèque à l'ordre de l'UDPA - 99 avenue Achille Peretti 92200 Neuilly sur Seine

Par virement sur IBAN FR76 3000 3031 2300 0500 7423 389 SOGEFRPP

Date : Signature

Comme l'UDPA est un syndicat, l'adhésion revient à 3 euros par mois, grâce au crédit d'impôt

Déduction Fiscale : 66 % du montant de la cotisation est remboursé l'année suivante en crédit d'impôt.



Nathalie LOUSTALOT
06 79 61 60 97



Xavier BOULLY
06 40 46 29 16



Giulia SCHUMACHER
06 76 71 38 06



Eric GRAZZIANI
06 51 11 45 44



Manuel RODRIGUES
06 16 08 61 97



Yann MORVAN
06 50 99 46 58



Murielle PHAURE
06 87 34 67 01



Christophe SESSIEQ
06 03 78 61 86



Julien BUISSON
06 40 98 50 54



Bertrand Testu
de BALINCOURT
06 84 79 30 76



Vanessa PEREAU
06 14 15 36 18



Christophe ROCHER
06 09 94 06 87



Yvane RYCKEBUSCH
06 87 23 23 41



Fernando JORGE
06 89 90 11 97



Christophe BEDON
06 73 61 75 08