

EN DIRECT DU CSE AEP DU 21 FEVRIER

Edito

L'UDPA n'a qu'une seule ambition, l'amélioration de la satisfaction du salarié au cœur de son activité professionnelle. Alors l'UDPA dit oui au



et appelle de ses vœux l'ouverture du Grenelle du salarié AEP, tant l'UDPA est convaincue que la satisfaction des uns ne se fera jamais sans la sérénité des autres !

Que « l'empathie au cœur » s'entend aussi pour les salariés commerciaux.

2^{ème} déclaration UDPA

Dans la même lignée que l'IARD, l'UDPA a toujours prôné le **développement d'AXA Banque** dans le réseau ce qui permettrait aux salariés de capter plus facilement les fonds de Clients ou prospects et de développer leur portefeuille.

Or aujourd'hui, la direction ne va pas dans ce sens et aggrave même la situation des salariés qui se trouvent face à des clients mécontents, soit par la énième relance de mises à jour d'informations, soit carrément par la clôture des comptes AXA Banque sans en être avertis.

L'UDPA vous demande que le salarié soit informé des différents échanges entre AXA Banque et le client et de ne pas clôturer les comptes sans l'avertir.

Encore une fois, à force d'enlever les produits aux salariés, sachez que le combat pour la conquête des clients et le maintien du portefeuille devient plus en plus compliqué.

1^{ère} déclaration UDPA

L'UDPA a toujours été opposée à la stratégie du réseau concernant l'**activité de l'IARD** !

Le cabinet d'expertise MUTACTION avait confirmé ce que **L'UDPA** vous reproche régulièrement en tant que porte-parole des salariés : perte de qualité de service, perte de récurrent, démotivation des salariés devant l'impuissance à gérer leur portefeuille.

Des situations désastreuses à la fois pour le salarié, mais aussi pour le client se présentent très régulièrement et pénalisent des conseillers qui se retrouvent seuls dans la nature, avec uniquement quelques adresses mail, incapables de valider une affaire, un dossier ou de régler un sinistre !

Le salarié se retourne alors vers son IMC qui lui-même, répond « Je suis incapable de t'aider ».

- **L'UDPA** vous demande une nouvelle fois qu'une plateforme téléphonique IARD soit mise à disposition pour traiter les dossiers délicats et urgents pour tous les salariés.
- **L'UDPA** vous demande aussi quel est exactement le service ou les personnes qui affectent le budget commercial en début d'année et auprès de qui doivent s'adresser les non-classes D pour avoir du budget pour défendre leur portefeuille.

L'UDPA vous demande de respecter les salariés qui se battent tous les jours pour sauver les affaires et de respecter aussi les clients qui nous font vivre tous.

Notre déclaration est totalement fondée, et vous nous le démontrez lors des résultats iard présentés à chaque CSE et qui avoisinent systématiquement une perte de CA de - 10 %.

L'UDPA l'affirme :

La réforme de l'IARD est aussi la principale cause des départs de nos salariés (retraite, TAR et démission) qui n'ont plus les moyens de travailler sérieusement auprès de leurs clients.



Notre directeur de réseau a clairement annoncé son intention d'instaurer la tenue d'une réunion d'équipe (AC ou IMC) en début de semaine sur les BIC. L'objectif avoué de renouer des liens réguliers entre les salariés, de reconstituer un esprit d'équipe aujourd'hui peu présent, mais aussi d'éviter les isolements aussi bien géographiques qu'affectifs nous paraît comme très louable et l'UDPA le partage presque sans réserve.

Néanmoins, **l'UDPA** tient à s'assurer que ces réunions hebdomadaires soient assez conviviales, riches et profitables afin que les salariés éloignés des BIC ne les considèrent pas comme une contrainte. Par expérience, **l'UDPA** reste vigilante à ce que, l'intention ne soit pas dévoyée et transformée en lieux publics de pressions managériales, voire de mise à l'index de certains.

Assez rapidement et après nombre de demandes de **l'UDPA**, la direction va enfin mettre à disposition **le panorama AXA BANQUE, une vision d'ensemble des avoirs bancaires de nos clients sur SALESFORCE**. Il faudra néanmoins être habilité banque (IOB) et avoir suivi une formation sur le sujet pour y avoir accès.

l'UDPA aurait souhaité qu'elle aille plus loin en permettant à nouveau que les conseillers soient avertis, comme dans un passé très récent, des mouvements remarquables sur les comptes et livrets clients qui étaient très souvent source d'affaires.

Il n'y a toujours pas d'avancée significative dans l'éventuel retour d'une production Axa Banque dans le réseau ; **l'UDPA le regrette amèrement et demandons à nouveau à la direction de rétablir ce partenariat commercial entre AXA BANQUE et les salariés commerciaux de l'AEP tant les deux entités auraient à y gagner !**

Améliorations sur la vision



Report de la reprise de l'avance des 800 € sur les frais. Une transformation en prime exceptionnelle serait bien perçue par l'ensemble des commerciaux 😊

Au 8 Février, 567 pochettes de frais étaient encore en souffrance dans les service dédiés de PESSAC. Même si ce chiffre est encore important, il a tendance à diminuer.

l'UDPA a obtenu l'embauche de trois personnes supplémentaires et la mise en place d'une HOT-LINE IMC.

Les difficultés rencontrées par les pilotes CONCUR et le chemin qui semble devoir être parcouru avant que ce système soit opérationnel, ont certainement convaincu notre direction de donner enfin aux services de PESSAC les moyens de résorber un retard devenu intenable pour les salariés !



- ✓ L' Eurocroissance pourra être souscrit en signature électronique dans Discovery. C'était une attente forte du réseau tant la production papier devenait une contrainte et un irritant pour l'ensemble des équipes commerciales.

En revanche pour l'ambition d'Axa, les transferts PACTE, sauf pour les gestions packagées, les commerciaux devront encore attendre, pour la signature électronique !

- ✓ SALESFORCE va se doter, très rapidement d'une fonction de facilitation des calculs en cas de succession. Encore un outil fortement attendu par le réseau.
- ✓ Sur Webnova, possibilité de pouvoir modifier l'adresse de l'assuré sur tous les contrats en une seule fois.



Un conseil UDPA, sur votre véhicule de fonction

Si vous avez un accident avec votre véhicule de fonction, et qu'après le prêt d'un véhicule, vous avez besoin d'un véhicule de location, n'oubliez pas de prévenir Axa Partenaires afin que la franchise dommage soit prise en charge.



À vos côtés, chaque jour
UdPA
SINIS

J'adhère à l' en 2023,

Nom		Prénom		
Entreprise		Depuis		
Métier		courriel		
site		Tél Mobile		
Adresse		CP et ville		
Cotisation Annuelle	Chargé de clientèle PA non-cadre	Responsable Clientèle PA Cadre	Inspection	Alternant Retraité
Par an	100 €	120 €	160 €	40 €

Date	Signature			
------	-----------	--	--	--

- Par prélèvement trimestriel ou annuel (joindre un RIB)
- Par chèque à l'ordre de l'UDPA - 207 Jardins de l'Arche 92000 Nanterre
- Par virement sur IBAN FR76 3000 3031 2300 0500 7423 389 SOGEFRPP

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

Exemple pour une cotisation de 100 €, votre contribution réelle s'élève à 34 € par an, soit 8,50 € par trimestre.

En étant adhérent et salarié actif, vous pourrez bénéficier d'une protection juridique professionnelle.



Christophe
SESSIECQ
0603786186



Vanessa
PEREAU
0614153618



Murielle
PHAURE
0687346701



Eric
GRAZIANI
0651114544



Nathalie
LOUSTALOT
0679616097



Julien
BUISSON
0640985054



Fernando
JORGE
0689901197



Xavier
BOULLY
0640462916



Manuel
RODRIGUES
0616086197



Yvane
RYCKEBUSCH
0687232341



Giulia
SCHUMACHER
0676713806



Claudine
MAGUSTO-
BOURGEOIS
0660649365



Christophe
ROCHER
0609940687



Yann
MORVAN
0650994658