



Vous avez reçu le **Bon de Financement Syndical**, c'est une source de financement pour votre équipe **CFE-CGC**, nous comptons sur votre soutien.

Plus d'informations en cliquant l'image.

Bilan 2022 et Perspectives 2023 du réseau AEP

Intervention du Directeur Général AXA ERPI : Gilbert CHAHINE

Le réseau de distribution AEP/A2P est rattaché à AXA ERPI (AERPI)

Le Directeur **félicite le réseau AEP** sur les résultats 2022, malgré un **contexte difficile**. Il souligne son **engagement fort et sa robustesse**.

Orientations 2023

- GRENELLE de l'**expérience client**
- Une Politique **engagement et RSE**
- Une croissance en **épargne** avec un **taux d'UC** à conserver
- **Transformation et simplification**
- Développer notre gamme **Prévoyance du Pro** et de l'**Emprunteur**
- **Réglementaire** : KNOW YOUR CUSTOMER: Enjeux majeurs sur notre capacité à mieux connaître nos clients

Vos élus(es) **CFE-CGC** alertent la Direction sur le fait que l'**ambition de première place** en termes de satisfaction client ne doit pas être au **détriment de la satisfaction des salariés AEP**.

Vos élus(es) **CFE-CGC** rappellent à la Direction l'**engagement ainsi que la résilience** du réseau et la met en garde concernant un risque de déséquilibre Vie Privée/Vie Pro dû à la **forte charge de travail**.

Vos élus(es) **CFE-CGC** rappellent qu'un **taux de diversification élevé** nécessite obligatoirement une **gestion fiable et irréprochable**.

FLASH sur les fonds Euros et EuroCroissance, dans l'attente des annonces de fin Janvier :

- Une **hausse** corrélée aux hausses des taux du marché
- Un Fond EuroCroissance en **progression**

Thierry Goument revient sur les succès 2022 du réseau AEP :

- **Taux de diversification** à 76%
- Développement de l'**Eurocroissance**
- Transfert **Pacte**
- Master Life Crédit
- Augmentation de la fréquence de vente en **Prévoyance**
- Lancement de l'**identité du Réseau**
- **Agiles Ensemble**
- **Recrutements** et habilitations.



Feuille de route AEP 2023 :

Des équipes commerciales renforcées et tournées vers l'expertise :

- Amélioration de la **rétenion des effectifs**: Les conseillers doivent se sentir reconnus et utiles dans le réseau avec une **montée en compétence** pour l'ensemble des filières.
- Repartir en **croissance d'effectifs salariés** : Objectif à 2330 Conseillers Commerciaux.
- Poursuivre l'**amélioration de l'intégration** à 6 mois et 24 mois => renforcer le rôle de nos Animateurs Commerciaux avec un re positionnement et une **valorisation de nos Animateurs**.

LA CFE-CGC demande que les AC/IAC aient un rôle beaucoup plus central dans les Inspections.

- Une politique volontariste sur la **féminisation de l'encadrement**.
- Remettre l'**Epargne au cœur de l'activité**, développer une culture d'Epargne en PP Retraite, ainsi que le **développement** de la **Prévoyance des Pros** mais aussi du grand public.

La CFE-CGC dénonce le retrait UNILATÉRAL de MILLENNIUM et souhaite l'étude du retour d'une Epargne PROJET en PP.

Délivrer nos objectifs à travers une animation plus segmentée :

- **Mon Offre Gagnante** : accélérateur pour le développement de la Multi-Vente.
- Evolution de nos règlements de **stims et challenges** afin de réintégrer l'épargne et la Retraite.
- **Déploiement** de la solution partenaires avec les **Agents Généraux collectives** précédé d'un élargissement du **pilote Collectives** à toutes les régions.

La **CFE-CGC** demande à la Direction un retour objectif du Pilote Collectives en Nord-est.

La Direction tire des enseignements positifs et souhaite un élargissement à l'ensemble des régions en 2023 avec la participation de 30 collaborateurs par région.

La **CFE-CGC** demande que la sélection se fasse sur la base du **volontariat** et que la **rémunération** des affaires en collectives soit revue à la **hausse**.

Poursuivre la transformation du réseau pour accroître la satisfaction clients et collaborateurs :

- Accroître le nombre d'**actions solidaires** à la maille de l'Inspection avec l'appui d'Axa Atout Cœur.
- Améliorer l'appropriation et l'usage de nos **outils digitaux** : Discovery, Easy Epargne, e-versements...
- Intégrer la restitution de la **situation client** dans Discovery afin de valoriser le conseil apporté.
- **Enrichir** Mon Métier en y intégrant **Agile Ensemble**.

La **CFE-CGC** s'inquiète du **manque de contacts** et d'échanges dans les Inspections à cause du **distanciel** et demande un retour aux fondamentaux de notre métier par la **proximité**.

La **CFE-CGC** a demandé une **expertise** d'accompagnement afin d'éviter les **dérives de cette méthode**.



Nous demandons une **attention particulière sur Agile Ensemble** dans MON MÉTIER et souhaitons participer aux travaux afin d'en assurer la bonne construction et d'en **limiter les risques** :

- Charge de travail (densification, intensification)
- Dégradation de la relation client
- Charge cognitive supplémentaire
- Dégradation du Binôme
- Risque d'objectivation

Agile Ensemble pourrait aller à l'encontre de l'**autonomie du conseiller**.

Nous souhaitons une satisfaction clients **sans une charge de travail supplémentaire** pour le réseau.

Agile Ensemble doit rester un outil supplémentaire à la main des Commerciaux, Animateurs et Inspecteurs.

Point Activité à fin décembre 2022 :

- **Une collecte Epargne** en léger recul : 8% du CA VS 2021
- **APE en Prévoyance** à -3% avec un maintien de dynamisme sur l'assurance emprunteur
- Poursuite de la bonne dynamique en termes de **recrutements** avec un effectif réseau stable VS 2021 (2 300 Conseillers)
- **Taux de conseillers actifs** en Santé/Prévoyance en hausse de +10 points VS 2021
- Progression du **CA en Santé** de 18%
- CA en croissance de 8,5% en **Prévoyance**
- **Retraite aidée** : Baisse de 7 points du CA
- **Collecte Epargne** de 2 Milliards 680 avec un **taux d'UC** en progression de 2 points

Recrutements 2022 :

- 376 Recrutements** avec une belle dynamique sur le 2eme semestre
- 292 sur CAP VENTE et 84 CQP en CDIsés
 - 155 CQP en cours de formation

RETROUVEZ EN PAGE 3, NOTRE INTERVENTION SUR LES FRAIS PROFESSIONNELS>>>

