

DECLARATION : AXA COUPONS OPPORTUNITÉ

AXA COUPONS OPPORTUNITÉ.... clap de fin amer en période de stim

Le réseau AEP leader historique sur les fonds opportunistes est très déçu, frustré, voire très en colère de ne pas avoir eu la possibilité de concrétiser les ventes issues des ateliers de réservations.

- Une fermeture anticipée sans possibilités de pouvoir effectuer des E-versements informant que les dossiers papiers devaient être envoyés au maximum la veille soit le jeudi 18 janvier. Depuis quand les producteurs doivent deviner une date antérieure à l'envoi postal ?
- A cette date, nous remarquons que la fin de commercialisation ne se base que sur des réservations avec un faible taux de saisie.

Nous vous demandons la bonne réalisation de l'ensemble des affaires, tant sur ce fonds qu'en complément de Gestion ou Convention afin d'éviter au réseau un travail complémentaire.

DECLARATION : contrats Santé

Face à la **hausse tarifaire** de nos contrats Santé et face à une **concurrence virulente**, nous assistons à un flot très important de **résiliations**.

- La **CFE-CGC** regrette que les mesures mises en place pour pallier cette situation de crise ne soient **plus adaptées**.

Ces « mesurette » à elles seules ne peuvent pas assurer la défense du portefeuille.

Ainsi la **CFE-CGC dénonce un impact durable** sur la rémunération récurrente du réseau ainsi que pour les reprises des affaires de moins de 25 mois.

La **CFE-CGC dénonce les difficultés** pour joindre les services de gestion tant par téléphone que par la messagerie YSANTE.

Nous vous demandons dès aujourd'hui de vraies mesures de défense pour cet item rémunérateur du réseau.

La Direction se réjouit qu'en 10 jours l'offre de 200 Millions d'euros a été commercialisée.

- La **CFE-CGC** regrette le **sous calibrage de cette enveloppe** à taux garanti tant espérée par le réseau et par les clients.
- La **CFE-CGC** met en avant le **désarroi du réseau** face aux difficultés de transparence sur la consommation de l'enveloppe.

La Direction reconnaît un manque de communication.

- La **CFE-CGC** demande le traitement de l'intégralité des affaires signées.

Sur certaines affaires à +100000€, la Direction s'engage à trouver une solution avec la Gestion Privée en fonction du profil du client sur un fonds de même type.

- La **CFE-CGC** demande le **retrait de l'obligation de formation sur ACO** dans la STIM du Q1 2024, injuste pour ce qui n'ont pas pu réaliser les affaires ACO.

«Nous demandons rapidement une nouvelle offre similaire exclusive réseau AEP pour accompagner l'ensemble des conseillers».

La **CFE-CGC demande l'octroi de crédit commercial** complémentaire à la main de chaque conseiller et un déplafonnement de l'utilisation de celui-ci afin d'assurer la défense de nos contrats et d'éviter des reprises d'UP.

La Direction confirme que dans ce cadre, un budget complémentaire peut être attribué en région.

NEWS

- **Attestation MADELIN** disponible début février sous archives NETIARD.
- **Rappel de la règle d'attribution du crédit commercial pour le collaborateur** : le CC est crédité à hauteur de 12% de la prime annuelle pour chaque affaire nouvelle.

CONCUR : COUP CHAUD DANS LE RESEAU (ICI notre intervention de décembre 23)



La **CFE-CGC** est intervenue à plusieurs reprises et ce depuis de nombreux mois dans notre instance du CSE AEP ainsi qu'en CSE Central concernant **les retards de paiement des frais des commerciaux** et les trop nombreux blocages de l'outil Concur. Nous vous demandons de nous indiquer dès aujourd'hui la **date à laquelle Concur pourra être déployé** à l'ensemble des commerciaux du réseau sans bug ni dysfonctionnement et sans aucun retard de paiement de pochette Concur des testeurs du pilote.

Nous souhaitons également savoir quelle échéance avez-vous fixé pour **régler définitivement les pochettes NDF en cours de paiement**. Pouvez-vous nous expliquer enfin ce que vous comptez faire pour **accompagner l'équipe de frais pros de Pessac ?**

Réponses de la Direction

1- Livraison du premier correctif le 9 janvier pour

stabiliser l'outil : motif d'espoir, à ce jour aucun incident technique relevé.

2- Engagement sur une assistance Concur dédiée depuis le lundi 15 janvier, avec un expert SAP Concur.

3- Mise en place d'un point d'échanges quotidien entre le service informatique de la DT2 et les équipes SAP Concur.

4- Calcul des kilomètres persos/pros non satisfaisant : une solution sera déployée fin janvier et testée sur février et mars.

5- Déploiement de l'outil Concur envisagé à compter du 02/04/24 par vagues sous 4 conditions :

- Stabilité de l'outil.
- Bon dimensionnement de l'assistance.
- Échanges avec les utilisateurs pour la gestion des kilomètres persos/pros.
- Construction du module de formation répondant aux exigences métier (cas concrets).

Prolongation de la taskforce mise en place pour N.D.F.

6- Décision de report au 31/03/24 pour présentation

des pochettes antérieures au 31/12/22 avec la remise des justificatifs manquants jusqu'au 30/04/24.

7- A l'avenir, l'application des règles de validation devront être identiques pour tous.

8- Un accompagnement élevé est mis en place pour l'équipe frais pros de Pessac.

9- Dès aujourd'hui, les bugs seront détectés avant que l'utilisateur ne s'en rende compte.

10- Une fois le déploiement effectué à l'ensemble du réseau, 30% environ des pochettes Concur sera traité automatiquement.

La CFE-CGC salue ces mesures ainsi que ces engagements pris par la Direction en début d'année, mais restera toutefois extrêmement vigilante dans les mois à venir concernant la bonne mise en œuvre de chacune d'entre elles.

La CFE-CGC maintient sa position sur un déploiement Réseau seulement lorsque l'outil sera fiabilisé et les retards de paiement absorbés.

Point Emploi

Recrutements et sorties au 31 décembre 2023, La **CFE-CGC réitère ses inquiétudes** sur la baisse des effectifs malgré une année 2023 conforme aux objectifs de recrutement. **Le constat est toujours le même** : 50% des départs chez nos M4 et M5.

- La **CFE CGC** demande la remise en place de la prime de cooptation pour les AC/IAC.
- La **CFE-CGC** réitère sa demande d'une analyse plus fine des causes de départs avec des verbatims concrets.
- La **CFE-CGC** réitère sa demande de **correction des plaquettes de recrutement** dans la présentation du métier AEP à ce jour non valorisante comparativement aux autres réseaux.

La Direction nous informe avoir sollicité la marque employeur pour correction.



Bilan 2023 et Perspectives 2024 du réseau AEP Présenté par Gilbert CHAHINE.

L'ensemble des 3 réseaux Distributeurs sont rassemblés avec l'enjeu majeur d'accélérer la **croissance** rentable et la **conquête** face aux concurrents surtout des BANCASSUREURS avec notamment l'intégration de la DATA.

Une année 2023 agitée sur les marchés financiers, l'inflation et les événements climatiques. Le bilan a été satisfaisant dans sa globalité.

Gouvernance de la Direction de la Distribution et de la Banque



Bilan AEP 2023

Atterrissage 2023 – succès & points d'amélioration

	Objectifs	2022	2023	% atteinte	Succès	Points d'amélioration
Business	• CA PUVL	2 727	2 797	98%	Business	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance de notre CA PUVL, taux de diversification • Dynamique Retraite en nombre d'affaires nouvelles et APE • Prévoyance du particulier
	• CA PUVL UC	1 416	1 334	94%		
	• Transfert Pacte	552	815	+263M€		
	• APE Retraite Aidée	76	81	100%		
	• APE Prévoyance	28,3	28,2	93%		
	• Nbre d'AN Santé	37 656	39 377	99%		
Transfo	• Effectifs	2 301	2 269	98%	Transfo	<ul style="list-style-type: none"> • Dynamique de recrutement et des habilitations de mandataires • Lancement de Mon Métier Agiles Ensemble • Prise d'engagements dans le cadre du Grenelle du Client • Mobilisation collective sur l'Ancre local et RSE
	• Recrutements salariés	370	420	100%		
	• Nombre de MA	1 618	1 651	98%		
	• Part de Cts connectés Mon AXA	-	7%	34%		
	• Taux d'Actifs Santé Prévoyance	36%	39%	98%		
	• Indicateurs de satisfaction clients	87%	86%	99%		
	• Pilotage des clients non confiés	75 000	71 000	106%		

L'équipe **CFE-CGC** ne peut que se satisfaire des résultats 2023, il était bien difficile de prévoir de tels résultats quand on se rappelle le contexte anxiogène durant l'année passée.

La **CFE-CGC** rappelle une nouvelle fois que la **résilience**, le **professionnalisme des Producteurs**, des **Animateurs**, des **Inspecteurs fonction Support** et des **Inspecteurs Managers du réseau** ont permis d'aller chercher l'ensemble de ces succès.

Projets et priorités stratégiques 2024

- Une **croissance rentable** sur le marché du pro.
- Volonté **d'améliorer** la croissance des réseaux par le recrutement et le renforcement dans les zones urbaines à fort potentiel.
- **Simplification** du quotidien des commerciaux.
- **Investissement** sur le CRM et la DATA au service des réseaux.
- Lisibilité, transparence et innovation.

Pour l'été 2024

- **Révision des gestions d'actifs** sur les profils PRUDENTS.
- Ajout de **nouveaux supports** dans nos Gestions Pilotées afin de faire face aux volatilités des marchés en complément du « pack d'Actifs Réels » dans le socle de la Gestion Pilotée.

Plan d'action : Installer une dynamique commerciale pour un business conforme.

- Renforcement du **partenariat** avec la **Gestion Privée** afin qu'un certain nombre de **Label GP** soit plus autonome par notamment la mise à disposition de l'outil **QUANTALYS** leur permettant d'effectuer des actes jusqu'à 500 000€.

La **CFE-CGC** est **satisfaite** de ces signes de confiance et de reconnaissance envers les salariés.

- Retour des **cotisations temporaires** du contrat ESSEN'CIEL PP.
- **Évolution de l'AVIZEN PRO** en visée du CAP AGIPI.
- **Retour de la BANQUE** dans le réseau pour les habilités à partir de septembre 2024
- **Nouvelle version SALESFORCE LIGHTNING**.
- Arrivée du **contrat Ma Moto**, généralisation mi-mars.

Projet du **déménagement du BIC de Bastia** dû à la présence du gaz Radon sur l'île, la **CFE-CGC** est favorable au déménagement dans des locaux sains et demande cependant à la Direction des analyses régulières dans le cadre de la prévention des risques.

- Possibilité de retrouver l'**arrivée à terme** des contrats dans les Opportunités Salesforce depuis janvier 2023.
- **Saturation de l'archivage** des documents sur l'espace client, une solution est en cours pour le 2ème semestre.
- La **CFE-CGC** demande un accès direct avec ADIS pour plus de fluidité dans les échanges.

Informations pratiques

Transfert des JR vers le PERECO
Vous avez jusqu'au 31 janvier pour réaliser l'opération.
Toutes les informations: [ICI](#)

CESU
Précommandez dès maintenant vos **Chèques Emplois Services Universels (CESU)** préfinancés par AXA. Ils permettent de rémunérer un salarié à domicile ou la prestation d'un organisme de services à la personne.
Toutes les informations [ICI](#)

Cliquez/touchez l'image et retrouvez, l'équipe **CFE-CGC** du CSE AEP

