



Sommaire

- **Assurances Collectives** : Partenariat ou Apporteur d'Affaires !
- **Formation** : Quoi de neuf !
- **Reclassement d'inaptitude** : Tendance positive !
- **KYC** : Nouvel enjeu réglementaire ?
- **NeTaMi** : Le poids de la Data !
- **Commerciaux** : Être ou ne pas être Mandataire d'Assurance ?
- **Questions diverses** : Ca va vous intéresser

Assurances Collectives : Partenariat ou Apporteur d'Affaires !

La **CFE-CGC**, suivie par toutes les autres Organisations Syndicales, n'a eu de cesse depuis plus de 5 ans de **réclamer** à la Direction la possibilité pour l'ensemble du réseau AEP de répondre aux opportunités commerciales offertes par le **marché des collectives**.

La **CFE-CGC** se félicite que les Assurances Collectives demeurent au sein du réseau AEP. Néanmoins, elle souligne l'obligation de **négoier le volet Social pour les salariés**, notamment en termes de **rémunération, et ce AVANT tout déploiement général**.

Afin de répondre à la Direction qui met en avant le **marché limité des collectives** ainsi qu'une **faible production dans le réseau**, la **CFE-CGC** insiste sur les **décisions successives prises par la Direction depuis 10 ans provoquant de façon systémique une baisse de la production de la part des salariés du réseau AEP**.

La **CFE-CGC** rappelle à la Direction qu'**à aucun moment, lors de ces 10 dernières années, le réseau n'a bénéficié de formations** pour parfaire son expertise en Assurances Collectives.

La **CFE-CGC** restera vigilante quant aux conditions de **suppression** (en cas de non-production) et **attribution** des **codes FIA** annoncées par la Direction.

Afin d'éviter toutes dérives, la **CFE-CGC interpelle** la Direction sur les risques de porosités des informations inter-réseaux.

La Direction nous précise que le réseau ASC (Assurances Spécialisées Collectives) n'est pas le réseau A2P : ils ont, dans leur mandat, une interdiction absolue de faire de l'individuelle.



Magali Grosogoeat
magali.grosogoeat@axa.fr
06 62 13 78 29



Francisco Canete y munoz
francisco.caneteymunoz@axa.fr
06 11 55 26 03



Gilles Delage
gilles.delage@axa.fr
06 82 32 21 52



**Le réseau AEP :
indicateurs aujourd'hui en
IARD pour Direct
Assurance, indicateurs
demain pour les ASC...et
après ?**

Formation : quoi de neuf ?

- Pour donner suite à la **demande** de la **CFE-CGC**, la certification de l'AUREP sera proposée aux **IFS Experts en priorité**.
- La **formation Loi de Finances** sera réalisée en **présentiel** dans certains cas à la main de la Direction Commerciale en région.

Pour la **CFE-CGC**, **cette solution n'est pas satisfaisante** et réitère sa demande que cette formation fondamentale soit faite en **présentiel** pour tous les commerciaux du réseau.

- Dès les premières sessions 2025 de formations Cap Ventes, la **co-animation animateurs / formateurs** sera possible sur la base du volontariat.

La **CFE-CGC** se réjouit du reclassement professionnel au sein du groupe AXA d'un salarié commercial déclaré inapte à son poste par la médecine du travail.

Notre souhait est que cette solution soit désormais la tendance.



André Ricau
andre.ricau@axa.fr
06 81 19 35 48



Céline Balloffet
celine.balloffet@axa.fr
06 83 52 22 80



Laurence Torrossian
laurence.torrossian@axa.fr
06 84 98 79 46

KYC : nouvel enjeu réglementaire ?

La **Direction** nous informe de l'enjeu **réglementaire du KYC** :

Avoir pour tous nos clients des **données** et des justificatifs **conformes** aux exigences réglementaires de l'**ACPR**.

Il sera demandé aux conseillers d'être **extrêmement vigilants** dans la prise de justificatifs.

- C'est le métier qui a de lui-même évolué.
- On se situe dans la lutte contre le blanchiment et du financement du terrorisme.
- On va accompagner nos collaborateurs et non les sanctionner.

On est à 9% de dossiers complétés et 5% pour les clients prioritaires, résultats préoccupants.

C'est un enjeu business :

#satisfaction client, #productivité.

Pour la **CFE-CGC**, c'est une **surcharge de travail chronophage et non rémunérée** pour nos Producteurs d'effectuer cette collecte de données, de rassurer et d'accompagner les clients sur leur espace client.

La CFE-CGC dénonce la non-pertinence du formulaire papier reçu par les clients tant sur le fond que sur la forme.



Gilles Assous
gilles.assous@axa.fr
06 72 48 13 29



Stéphane Samyn
stephane.samyn@axa.fr
06 44 22 10 58



Yannick Routtier
yannick.routtier@axa.fr
06 74 59 46 24

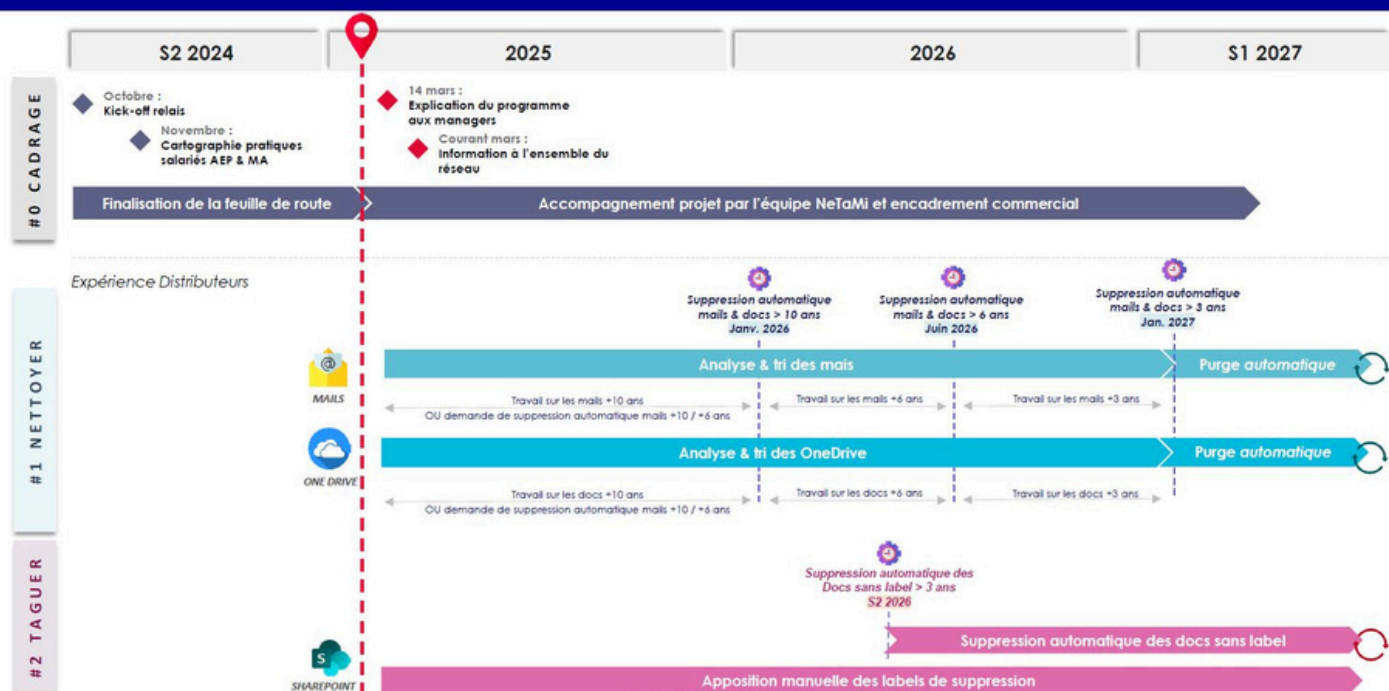
NeTaMi : le poids de la Data !

La Direction nous informe qu'elle va mettre en place **un programme de purge des données NeTaMi**. En effet, **un trop plein de données** non stockées de façon responsable peut entraîner des **risques réglementaires, sécuritaires et environnementaux**.

La cible : situation conforme en janvier 2027 → la durée de conservation maximale des e-mails et documents non archivés ou non labellisés sera de 3 ans.

- **NETtoyer** : Quoi : l'ensemble des données non structurées, c'est à dire dans les e-mails et dans ONE DRIVE
- **TAguer** : Quoi : l'ensemble des données non structurées, c-à-d. contenues dans SHAREPOINT
- **Mlgrer** : Dans un objectif de pérennisation, la migration des NAS vers SharePoint permettra la généralisation des labels sur l'ensemble des données non structurées. (Hors périmètre pour les distributeurs).

3. PLANNING ET PROCHAINS JALONS

**Lancement du programme :**

- Adoption des bonnes pratiques de **tri et purge** des mails & documents OneDrive de + de 10 ans.
- Adoption de **SharePoint** comme **nouvel outil** de stockage des documents professionnels.



Fatima Amahli
fatima.amahli@axa.fr
06 16 02 83 90



Aurélie Jean
aurelie.a.jean@axa.fr
06 61 32 56 30



Didier Fumery
didier.fumery@axa.fr
06 08 54 30 82

Les Distributeurs qui souhaitent garder des mails doivent les déplacer manuellement dans les dossiers « Archives » de leur boîte mail principale et leur « Archive en ligne ».

Commerciaux : être ou ne pas être Mandataire d'Assurance ?

La Direction nous présente une synthèse.

L'accès possible pour des **anciens salariés du réseau AEP** concerne majoritairement :

→ **Des retraités** (ainsi qu'à l'issue du TAR ou du Mécénat de Compétences).

→ **Des salariés ayant quitté volontairement** l'entreprise et en vue d'un projet autre que d'accéder à la filière mandataire (sous réserve du respect d'un délai de 9 mois).

Le mandatement est impossible dans les situations suivantes :

- Suite à un **Licenciement** (quel qu'en soit le motif).
- Suite à une **démission**.
- Pour le **salarié CDI**.
- Pour le salarié ayant fait l'objet d'une **fin de contrat prématurée** à l'initiative d'AXA (Jury Cap Vente non validé).
- Suite à une **rupture conventionnelle** à l'initiative du salarié pour devenir Mandataire AXA.
- En cours de **TAR**.



Céline Balloffet
celine.balloffet@axa.fr
06 83 52 22 80



Francisco Canete y munoz
francisco.caneteymunoz@axa.fr
06 11 55 26 03



Laurent Cantie
laurent.cantie@axa.fr
06 03 00 40 01

Questions diverses : Ça va vous intéresser ! ?



Qu'en est-il des mesures d'accompagnement concernant l'**évolution de la réglementation sur l'acquisition des congés payés** pendant un arrêt maladie ?

Le nombre de jours recrédités dans le compte « CP maladie » pour les salariés ayant eu un arrêt de travail non professionnel depuis 2009 **apparaît dans Pléiade.**



Pourquoi **les devis santé diffèrent-ils** de la cotisation du contrat le jour de la validation pour un même client, selon le jour ou l'heure de la saisie du contrat par le conseiller ?

Cette situation entraîne une perte de crédibilité pour les commerciaux face aux clients. La Direction peut-elle nous éclairer sur ce point ?

Concernant la partie Calculango/Kiosk, il y a un **léger décalage de l'ordre de 2 ou 3 euros** par mois.

Le seul tarif qui compte véritablement est celui de Kiosk.

Calculango reste l'outil de tarification pour les MA.



Les nouveaux badges AXA sont-ils tracés par l'entreprise avec le nom des salariés ? Entrées/sorties sites Bics... Si oui quelles en sont les raisons ?

Oui les badges sont tracés en entrée/sortie, permettant en cas de sinistre de savoir si tout le monde est sorti.

C'est différent sur les BIC : seulement en entrée. Les données s'écrasent au bout de 3 mois.



Les frais de BNI entrent-ils dans les frais professionnels des commerciaux ?

Non, c'est un sujet à discuter avec l'IMC



Flashez/touchez,
ce QR-Code et
retrouvez toute
l'équipe AEP
CFE-CGC

