

Spécial
Convention Régionale

Les Brèves du **SY.N.P.A.-F.O.**

SYNDICAT NATIONAL DES PRODUCTEURS D'ASSURANCES ET DE CAPITALISATION C.G.T. - FORCE OUVRIÈRE

Septembre 2005

Si "Ô DIT CIEL" nous était compté!

Café d'accueil, buffet aux vertus, salade d'éloges sur l'entreprise, concentré de bonnes nouvelles... bref, tout va très bien... pour l'entreprise ! Quant à nous, pauvres salariés, quelle importance ! !

Bien entendu, on nous ressassera combien notre présence les honore et combien notre rôle est capital pour le développement de l'entreprise et de la région. Et enfin, cerise sur le gâteau : APOLOGIE d'ODYSSIEL, quintessence du placement, produit qui va améliorer notre quotidien.

Ce nouveau produit sera affublé d'une pléthore de qualificatifs plus élogieux les uns que les autres, à un point tel que très certainement les prospects et clients feront la queue devant nos domiciles ou devant nos bureaux pour caresser l'espoir de détenir enfin le précieux sésame !

Odysseï : corne d'abondance des commissions ?

Ô DIT CIEL, si seulement le commissionnement pouvait être aussi rémunérateur que les dernières transactions opérées par notre Président préféré qui, avec 1 200 000 € de plus values comme argent de poche n'a pas eu besoin de vendre des beignets sur la plage pour passer un agréable séjour et profiter des lieux paradisiaques auxquels il a accès. C'est grâce à nous qu'il peut se le permettre, mais " *qui mieux que nous peut entretenir* " notre cher Président !

Pour ce magicien de la " spéculation ", la vie est un miracle permanent, elle a fait de lui un gagnant récurrent de la Française des Jeux ! Et à ce " petit jeu " nous avons, quant à nous, gagné le droit à... un lavage de cerveau collectif.

Rite désormais bien huilé, ces conventions régionales sont destinées à nous faire oublier les aspects d'un quotidien de plus en plus amer et de nous détourner du spectre des futures organisations commerciales.

Et pourtant, le constat est accablant. Rappelons quelques chiffres.

Effectifs EB/EI : des chiffres ahurissants !

En l'espace de 8 ans la population des commerciaux salariés est passée de 7 602 producteurs fin 1996 à 3 772 fin 2004 soit une **perte de 50 %**.

Évolution des salaires : des écarts ahurissants et des évolutions inverses !

Les différences en volume sont des plus importantes. Pour info, Monsieur Henri de Castries (HdC) a vu ses émoluments passer de 1 135 817 € à 2 798 157 € en à peine 3 ans contre, par exemple, 26 712 € à 22 185 € pour un EB.

Le tableau ci-après retranscrit cette évolution.

Des UC pour HDC !

Gageons que la direction va présenter ce produit comme répondant à " l'attente " des salariés. Peut-être est-ce vrai techniquement, mais certainement pas en matière de commissions.

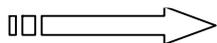
En effet, le niveau de rémunération actuel des producteurs appelle au relèvement immédiat des taux de commissions, à la suppression de la réduction de la commission en fonction de celle des frais d'entrée... Or, non seulement il n'en est rien, mais de plus la direction instaure une distinction de commission entre UC et fonds Euros, lorsque l'on sait que ces derniers sont toujours plus vendus que les UC.

Mieux, en nous faisant vendre " déontologiquement " des produits en UC la direction divise par 4 ses obligations en matière de marge de solvabilité. La vente en UC est donc tout bénéfique pour l'entreprise. Il y a donc fort à parier que l'année prochaine les " gains " de Monsieur HCD seront en forte progression. Quant aux nôtres... !

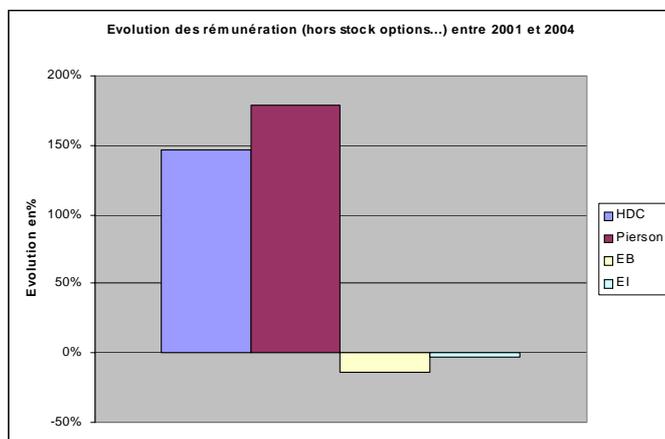
Alors que nos rémunérations plongent, celles de nos directeurs s'envolent ! Comment comprendre et accepter que la rémunération de Monsieur de Castries représente **plus de 122 ans** du salaire moyen d'un EB et plus de **75 ans** de celle d'un EI ! Il ne s'agit plus, dans ce cas de figure, d'écart, mais bel et bien de fossés ! Mesurons les choses : il faut **3 générations de producteurs** pour gagner la somme acquise (hors stock options, jetons de présence et avantages en nature) en un seul exercice civil par HDC, plus connu sous le nom de l'**Homme Du Capital**.

Prôner la restriction d'un côté afin de s'arroser de l'autre **c'est non seulement inacceptable mais proprement cynique !**

Comment vivre aujourd'hui avec un salaire de 1 000 € net par mois comme c'est le cas d'un nombre de plus en plus important de commerciaux ?



Alors Axa est-il l'employeur " socialement responsable " qu'il prétend être ou le pourvoyeur de travailleurs pauvres " préférés des français " ?



BIENTÔT LE PLEIN DE CARBURANT À 100 € !!

Salaire de 1000 €... de surcroît amputé par l'augmentation de carburant non pris en charge par l'employeur.

Jusqu'à quand faudra-t-il payer pour aller travailler... et la réponse n'est surtout pas la voiture de fonction !

La réorganisation "Commerciale" de la région Nord-Est : sans conséquences pour l'emploi salarié ?

Le projet de nouvelle organisation commerciale envisagée dans la Région Nord-Est, présenté comme expérimental et local, est bel et bien le modèle des " entités commerciales " de demain que la direction veut mettre en place dans toutes les régions.

Dès mars 2001, Force Ouvrière écrivait qu'au nom de la réduction des coûts, la direction, à travers la mise en place du RCS, entendait " jouer " les mandataires contre les salariés. Aujourd'hui, avec la restructuration " Nord-Est " se sont bien nos emplois qui sont menacés contrairement aux déclarations lénifiantes de la direction. Il ne s'agit pas d'opérations de correction des effectifs, mais d'une refonte structurelle et globale.

Quelles perspectives d'avenir sans mobilisation ?

L'Histoire nous l'a démontrée à de multiples reprises, seul le rapport de force a pu, et ce, à des degrés différents, contrer et faire reculer les projets patronaux. Ne nous trompons pas, il s'agit d'un enjeu majeur, et non, comme certains le prétendent, d'une simple vue de l'esprit.

Inverser la tendance cela est réalisable. La solution est à portée de mains. Elle repose sur notre volonté commune, sur la prise de conscience qu'ensemble nous pouvons, en faisant bloc, mettre un terme à la destruction organisée des réseaux salariés.

La conférence de défense de la profession.

C'est dans ce but que le SYNPA-FO a pris l'initiative d'organiser, dans les semaines qui viennent, une conférence de défense de la profession de producteurs salariés. Cette conférence aura pour objet d'échanger, de débattre de la situation et de déterminer ensemble les actions les plus adaptées pour contrecarrer les développements stratégiques de l'entreprise tant en matière d'emploi que de rémunérations.

Certains ne vont pas manquer de nous qualifier de paranos. Ce seront les mêmes qui, alors que nous dénonçons les projets de la direction, signaient les accords qui ont abouti à la situation catastrophique actuelle.

Ne nous trompons pas, nous sommes face à une échéance capitale.

Nous sommes tous concernés, nous aurions tort de nous sentir préservés.

Rassemblons nous, organisons nous, mettons tous les atouts de notre côté, préparons ensemble la conférence de défense de la profession !

(la date et le lieu seront communiqués prochainement)