



La Lettre du SY.N.P.A.-F.O.

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

DIRECT ASSURANCES VIE

Un direct en pleine face pour les commerciaux du RCS !!!

À grands renforts d'appuis médiatiques, l'offre de Direct Assurances Vie, filiale à 100 % d'AXA vient d'être lancée en grande pompe !

En effet, AXA, par sa filiale, entend déployer son « business model » pour devenir : Compétitif, Attractif et Performant !

Désormais, les clients et autres prospects pourront souscrire en ligne des contrats d'assurances vie appelés « Cybercontrats ». Bien entendu ces contrats n'auront rien de virtuel, surtout pour les commerciaux du RCS !

Ces contrats, construits gérés et assurés par AXA France Vie ne sont en fait que les clones des contrats que nous commercialisons, mais avec quelques différences qui n'ont rien d'accessoires.

ILLUSTRATIONS :

- Frais de dossier 0 €
- Frais sur versement 0 €
- Frais de sortie 0 €
- Frais de réorientation 0 €
- Frais de gestion annuel sur les supports en € 0,60 %,

- **Frais de gestion annuel sur les supports en U.C. 0,75 %.**

Avec en prime « des services sur mesures gratuits » joignables de 8 h 30 à 20 h !

D'ailleurs vous avez été quelques uns à nous faire part de votre étonnement lorsqu'en voulant appeler la PFAC vous êtes tombés sur..... le centre d'appels de..... DIRECT ASSURANCES !

S'agit il d'une simple coïncidence ?

En tout cas, et à en croire les termes de l'article paru dans les Échos le 11 février, AXA par sa filiale DIRECT EPARGNE entend « devenir un des acteurs leaders de l'ASSURANCE Vie en ligne à l'horizon..... 2012 » en ouvrant plusieurs milliers de contrats par mois !

PAR CETTE STRATÉGIE LA DIRECTION D'AXA PLACE DÉLIBÉRÉMENT LES COMMERCIAUX DU RCS EN SITUATION DE CONCURRENCE DIRECTE SUR LE CRÉNEAU DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE DESTINÉS AU GRAND PUBLIC.

Déjà en difficulté suite à la crise, la direction tente de nous asséner le coup de grâce !

Quelle traduction et quelles conclusions devons-nous en tirer ?

Sans être grand clerc, on voudrait remettre en question le réseau salarié qu'on ne s'y prendrait pas autrement. En procédant de la sorte, elle crée toutes les conditions requises pour mettre le RCS en grand danger.

Compte tenu des conséquences sur l'emploi et les rémunérations, nous reviendrons sur le sujet dans un prochain article.

**...ET DE MANIÈRE
CONCOMMITANTE AXA LANCE :**

Voir page suivante

SOMMAIRE JANVIER/FÉVRIER 2009

Direct Assurances Vie Un direct en pleine face pour les...	1
La démarche « ECLUSIV » ! Le RCS shooté à l'E.P.O	2-3
Rapport Technologia 4 mariages pour un enterrement	4
Appel à la grève et aux manifestations du 19 MARS 2009	5
AG du SYNPA-FO reportée au 29 avril 2009	5
Candidatures à la Commission Exécutive du Syndicat	5
Communiqué de la FEC Le 19 mars : le secteur privé en grève...	6
Encart du trésorier	6

La démarche « EXCLUSIV » !!!

LE RCS SHOOTÉ À L'E.P.O*

* son Excellence Potellet Olivier

Présenté comme une démarche commerciale permettant de mieux appréhender le segment de clientèle des clients affluents, **E.P.O** prétend que cette initiative n'aura aucune conséquence pour le RCS !

Nous aimerions le croire, mais son bilan parle déjà pour lui. Nous savons aujourd'hui ce que vaut la parole de l'employeur de référence.

Entre la valeur du titre annoncé à 60 € par F. PIERSON en 2006 ou les annonces parues dans le journal le « PARISIEN » où AXA précise dans une annonce de recrutement que le salaire d'un jeune entrant respectant les critères de production toucherait 30 000 € annuels et 60 000 € s'il surperforme, démontre la fiabilité du discours.

A coup sûr EPO a pris le parti de nous prendre résolument pour des cons de manière systématique ! A croire que les multiples promotions étonnement obtenues dans un espace temps réduit lui a fait prendre un vilain MELON en prenant l'ascenseur social !!

Ce qui est net, c'est que le dossier qui nous a été communiqué lors du dernier CCE, au même titre que la chronique du 6 juin 2008 dédiée à la démarche « Exclusiv », confirme en tous points nos motifs d'inquiétude quant à l'avenir du RCS qui désormais, et plus qu'hier, s'inscrit au regard de ces éléments **clairement** en pointillé !

Alors en quoi consiste la démarche « exclusiv » ?

Hormis le blabla habituel (Fiable attentif Disponible, le respect de la parole donnée et entrer dans le territoire de la preuve, etc.), il s'agit tout d'abord d'une approche commerciale transréseaux où Agents Généraux, Agents A2P et quelques agents du RCS (200 classes P (probablement des futurs agents A2P)) seront « labellisés » AXA Exclusifs pour s'occuper d'un segment de clientèle dit « Affluents ».

Cette clientèle Affluent est caractérisée par le montant de son patrimoine compris entre 100 000 € (voire 50 000) et 500 000 € (hors avoirs immobiliers). Cette population détiendrait 45 % du patrimoine.

L'approche d'AXA est limpide. Elle souhaite aborder le marché par segment de clientèle.

- La cible Grand public (28 % du marché)
- La cible Clients Affluents (45 % du marché)
- La cible Gestion Privée (27 % du marché)

Sœur Anne ne sens-tu rien venir ?

Au regard de ce découpage par segment de clientèle une question se pose. L'essentiel des commerciaux salariés du RCS a-t-il encore un avenir ?

Les déclarations d'EPO, le chasseur d'espoir, nous permettent d'y voir un peu plus clair.

En effet dans la chronique n°1 de juin 2008 dédiée à la Direction du Marché Epargne/Affluents, il précise :

« Pour mener cette nouvelle politique, nous allons nous appuyer sur nos trois réseaux, dont notre réseau de spécialistes AXA Prévoyance et Patrimoine, qui réalise aujourd'hui 1 milliard d'euros de chiffre d'Affaires en Epargne et atteindra 1000 agents en 2012 ».

Concrètement c'est le réseau A2P (agents non salariés) qui sera affecté à ce segment de clientèle.

Composé actuellement de 600 agents, ce réseau devrait voir débarquer d'ici 2012, 300 à 400 recrues. Il y a fort à parier que des agents de classe P soient « promus » dans le cadre de la valorisation des carrières, Agents A2P, pour atteindre le chiffre de 1 000 agents en 2012.

2012, c'est aussi la date mentionnée dans l'article des Échos pour faire de Direct Assurance Vie un des leaders de l'assurance vie en ligne sur le segment du grand public.

AINSI POSITIONNER SUR CES DEUX SEGMENTS DE CLIENTÈLE, ON PEUT NATURELLEMENT S'INTERROGER SUR LA VOLONTÉ DE LA DIRECTION DE MAINTENIR SOUS SA FORME ACTUELLE LE RCS QUI RISQUE DE DEVENIR, COMME NOUS LE PRÉCISONS DANS NOTRE DERNIÈRE BRÈVE, LE RCAM !

Et dans le même temps , la chasse à l'option PHENIX se poursuit : POURQUOI ?

Nous nous interrogeons sur les motivations de la bande à PACAUD et POTELLET à faire opter les bons producteurs, non PHENIX, disposant notamment de portefeuille comportant de nombreux clients dits..... Affluents, prochainement estampillés clients AXA Exclusif. Ceux là même qui vont se voir délivrer « la promesse exclusif » articulée autour d'une charte d'engagement tripartite client/conseiller (*attention danger*)/Entreprise.

En effet, nous trouvons étrange de proposer à cette catégorie de commerciaux d'intégrer Phénix avec des garanties de gains jusqu'au terme de leur activité professionnelle (pour ceux proche de la retraite jusqu'à 36 mois).

De toute évidence, derrière la démarche AXA Exclusiv se cache tout simplement la réorganisation des réseaux de distribution d'AXA !

Les 277 000 clients calibrés Affluent/Exclusif qui se trouvent dans les portefeuilles des commerciaux du RCS sont le premier enjeu de cette réorganisation stratégique pour l'entreprise.

La démarche dite de diagnostic patrimonial s'inscrit, elle aussi, complètement dans ce projet de réorganisation. En effet en collectant toutes les informations utiles concernant les avoirs détenus par les prospects et clients, la direction poursuit la qualification des portefeuilles et pèse au plus juste la ventilation future des clients.

Comble de l'ironie elle fait procéder par les commerciaux eux-mêmes au sciage méthodique de la branche sur laquelle nous sommes assis.

Le soin particulier accordé par la direction à cette opération qui impose aux commerciaux de faire signer aux clients qui n'ont pas souhaité réaliser ce fameux diagnostic patrimonial, un document attestant que le diagnostic patrimonial leur a bien été présenté ! La pression à peine dissimulée pour obtenir ces précieuses informations est là pour nous rappeler que l'enjeu pour la direction est important. Le repérage et le ciblage de la clientèle est devenu un des vecteurs majeur de sa politique de positionnement en matière de réseau de distribution. Alors si vos clients ne sont pas très chauds à l'idée de donner à AXA ses infos, n'insister pas, et gardez ces infos à l'abri des regards indiscrets !

Aujourd'hui ces clients « Affluents » sont suivis par des conseillers, comme vous et nous, qui ne sont pas forcément classe P.

Alors qui gèrera le client ? Comment seront rémunérées les affaires nouvelles ? Qui aura la primauté du suivi du client dans la réalité ? Les deux semblent nous dire EPO !

Décidemment plus il est promu, plus il nous prend pour des navets ! A moins que celui-ci décide de réactiver le binôme de l'ex réseau S tant décrié, ou alors de faire monter tous les commerciaux en compétences pour en faire des conseillers AXA Exclusiv !

Mais de toute évidence l'objet de la direction n'est pas de faire monter en compétences l'ensemble des commerciaux du réseau. D'ailleurs, elle le précise fort bien dans le dossier présenté au CCE de Février lorsqu'elle précise « *Dans son dimensionnement actuel ; le projet n'est pas de nature à mobiliser tous les collaborateurs* » !

À en croire EPO de Saint Trop de salaire, les Agents de classe P (200) seront naturellement prédisposés (aujourd'hui) à devenir les agents labellisés du RCS et par conséquent à être le conseiller à part entière engagé par la « promesse exclusiv ». Et comme un bonheur n'arrive jamais seul le conseiller « labellisé » sera, lui aussi, engagé par la « promesse » ; et oui rien que ça !!! Et s'il rompt le serment, que lui arrive-t'il ?? La surprise du chef, sans doute !!! On l'imagine déjà..... mandataire !!!!!

En tout cas lorsqu'on met bout à bout toutes les informations, on s'aperçoit que la direction entend, en partant de déploiements différents, aboutir à une stratégie convergente menant à une réorganisation totale du RCS.

D'ailleurs lorsqu'on cumule les clients Affluents/Exclusifs actuels du réseau A2P et ceux du RCS on arrive à un total pour le moment, de près de 400 000 clients, soit 400 clients par Agent porteur de la démarche exclusif, le calibrage est parfait ! **Il s'agit là, pour le moins, d'une étrange coïncidence !**

Bien entendu et comme indiqué dans le préambule du dossier de présentation, cette question a été traitée en commission de suivi..... et personne n'y aurait rien vu ????

Incroyable !!!

Franchement qui peut croire que la démarche « Exclusiv » se cantonne à la simple mise en place d'une démarche commerciale dédiée à ce segment de clientèle ? Qui ? Sérieusement Qui ??????!

Enfin il y a un problème ! Ou ils se sont encore faits baladés par la direction, ou ils font preuve d'un manque de lucidité peu commune ! Peut être qu'à regarder la situation par le prisme patronal, on se détourne sans s'en apercevoir du mandat qui nous a été confié par les commerciaux !

Si ça continue on va finir par voir des syndicalistes se faire les VRP de l'option à Phénix et faire le boulot de la bande à PACAUD, concurrents directs de la bande à BASILE!

Ceci dit, on veut bien croire que nos camarades ont été bernés.

Qu'ils aient pris pour argent comptant les « promesses » patronales !

Mais là, il faut agir ! Quoiqu'il arrive, la situation nous semble suffisamment préoccupante pour assister sans broncher à la petite mort du réseau salarié.

Nous ne pouvons rester les bras croisés. Nous considérons que plus que jamais l'unité d'actions syndicales s'impose.

Il y a tout d'abord l'urgence du moment. Pour ces motifs il convient tout d'abord, au regard de la crise, d'exiger de la direction la garantie :

- **de ne procéder à aucun licenciement,**
- **d'attribuer à tous les commerciaux EB un salaire de base de 1 800 €**
- **d'attribuer aux Échelons Intermédiaires un salaire de base de 2 000 €** **procéder par le prisme patronale**
- **d'attribuer aux Inspecteurs Conseils un salaire de base de 2 200 €**
- **à la restitution des allocations d'ancienneté injustement non versées...**

C'est dans cet état d'esprit et cette volonté d'aboutir que nous allons convier toutes les organisations syndicales à une réunion intersyndicale pour assurer aux commerciaux salariés :

- **De meilleures conditions de rémunération,**
- **Du maintien dans l'emploi des commerciaux salariés,**
- **Et bien évidemment le maintien du RCS.**

Rapport TECHNOLOGIA...

4 mariages pour un enterrement

Le 4 février dernier s'est tenu à DIJON le Comité d'Hygiène de Sécurité et des Conditions de Travail (CHSCT) des commerciaux de la région Nord Est.

Celui-ci comportait à son ordre du jour les suites que l'instance entendait donner au rapport Technologia.

Ce rapport « commandé » par l'instance, sous l'insistance de notre organisation syndicale, a dévoilé, au regard des éléments factuels recueillis par le cabinet Technologia, la dégradation significative des conditions de travail.

L'état de souffrance au travail, mesuré lors de cette « enquête », avait de quoi faire froid dans le dos.

Notre organisation a rapporté dans sa communication les « Brèves du SYNPA-FO » n° 04/08 d'Octobre 2008 les faits saillants de ce rapport composé de plus de 80 pages.

Nous pensions en abordant ce CHSCT que l'instance, comme un seul homme, déciderait de l'envoi de l'intégralité de ce rapport à l'ensemble des commerciaux concernés.

Et bien absolument pas ! L'argument du représentant de la direction considérant qu'un tel rapport n'étant pas sans danger, il convenait pour faire court de le « manipuler » avec précaution !!

Ce rapport est donc dangereux ! Mais pour qui et pourquoi ? Qu'a-t-il de si angoissant pour la direction ? La vérité qu'il détient ?

Toujours est-il que notre organisation a souhaité que ce rapport soit transmis à tous les commerciaux du périmètre concerné ! C'est vraiment le minimum, dès lors que 60 % du personnel concerné a répondu au questionnaire, il va de soi que l'on est dans l'obligation morale de restituer, à tous, l'intégralité du rapport sur un sujet aussi important que celui-ci !

Pour certains, le fait que 40 % n'aient pas répondu justifie le bridage de l'envoi aux seuls demandeurs ! Mieux, pour d'autres il convient de ne pas assommer les commerciaux déjà durement touchés. Alors silence..... ce rapport pourrait s'avérer dangereux !! Eh bien oui cachons la vérité !

C'est donc, sans surprise, que sous les préconisations à peine voilées **de la direction** que les **membres CFDT, CGC et UNSA**, sous l'œil complice de la direction, décidaient de réduire l'accès du rapport aux seuls demandeurs !

Ça n'a rien d'un détail. Entre anonymat général et démarche nominative, l'initiative n'est pas la même et la portée se retrouve limitée à sa portion congrue.

Le début de la mise en bière pour un enterrement en catimini !

Quant à nous, pour tous les salariés qui veulent connaître le contenu de ce rapport, celui-ci est consultable en toute liberté, en toute indépendance, sur notre site www.synpafo.org dans la rubrique actualité.

C'est sans doute pour cela que le recours au cabinet Technologia, un temps évoqué pour travailler et déterminer les pistes d'amélioration sur les risques psychosociaux, semble lui aussi voué à rester lettre morte ! L'analyse sans concession réalisée par le cabinet Technologia n'y est sans doute pas étrangère.

Le courage de son représentant, pendant la durée de sa mission, explique sans doute que la direction est peu encline à revoir débarquer le cabinet Technologia dans l'enceinte de l'employeur préféré !!!

En tout état de cause les membres Force Ouvrière aborderont le prochain CHSCT avec la ferme intention de ne pas voir les salariés enterrés vivants !!!

APPEL A LA GREVE ET AUX MANIFESTATIONS LE 19 MARS 2009

POUR L'EMPLOI, LES SALAIRES ET LE POUVOIR D'ACHAT.

Dans ce contexte de crise sociale qui frappe essentiellement les salariés, le Syndicat National des Producteurs d'Assurances FORCE OUVRIÈRE, s'associe

À L'APPEL À LA GRÈVE ET AUX MANIFESTATIONS LE 19 MARS 2009

Déjà engagé lors de la journée de grève et de manifestations du 29 janvier dernier, le SYNPA-FO appelle tous les salariés de l'assurance, tous les commerciaux à prendre part à cette importante journée de revendications en se mettant massivement en grève et en participant aux manifestations qui auront lieu sur tout le territoire français.

À cette fin, nous publions en dernière page le communiqué de presse émanant de notre Fédération Force Ouvrière.

**DU FAIT QUE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU SYNPA-FO
PRÉVUE LE VENDREDI 20 MARS 2009 SE SITUE AU
LENDEMAIN DE CETTE IMPORTANTE JOURNÉE DE GRÈVE,
ET DANS L'INCERTITUDE DE LA SUITE QUI Y SERA
DONNÉE, L'AG DU SYNDICAT EST REPORTÉE AU
MERCREDI 29 AVRIL 2009
DANS LES LOCAUX DE NOTRE FÉDÉRATION.
(Retenez cette date)**

IMPORTANT : Les candidatures à la Commission Exécutive et au Bureau du syndicat doivent être adressées avant le 15 avril 2009 à :

Didier WAUTHY
16, rue Jacques Brel - 80080 AMIENS

didier.wauthy@laposte.net

Le 19 mars : le secteur privé en grève pour l'emploi, les salaires et le pouvoir d'achat.

La Fédération des Employés et Cadres Force Ouvrière appelle l'ensemble des salariés des secteurs de son périmètre : Sécurité Sociale, Banques, Pôle Emploi, Mutualité, Assurances, Commerce, Caisses de retraite, Clercs et employés du notariat, Prestataires de services, Presse, Casinos... **à se mettre en grève le 19 mars prochain afin de participer massivement aux manifestations et actions qui auront lieu dans toute la France en faveur de la défense de l'emploi, des salaires et du pouvoir d'achat.**

Cet appel à faire grève le 19 mars s'inscrit dans le cadre de l'appel des Confédérations syndicales FO, CFDT, CGC, CGT, FSU, Solidaires, et Unsa destiné à obtenir les mesures favorables aux salariés et à la hauteur de l'ampleur de la crise économique et sociale.

Cette crise économique touche durement les salariés qui n'en sont en rien responsables et qui subissent de plein fouet ses conséquences par une aggravation du chômage et de la précarité, par une réduction du pouvoir d'achat et par une augmentation des inégalités.

La Fédération des Employés et Cadres Force Ouvrière considère que seules des mesures urgentes et importantes, en matière d'emploi et de relance de la

consommation par une augmentation des revenus, peuvent amortir les conséquences de cette crise pour les salariés.

La FEC FO constate que pour le moment, seules les banques et les entreprises disposent d'aides financières sans résultat réel, sans évaluation et sans contrôle.

Dans ce contexte de crise, la FEC FO exige une pause dans les réformes en cours notamment dans la Fonction Publique, et qui se transcrivent par des suppressions d'emplois massives. **L'État ne peut pas prendre la responsabilité d'aggraver la situation de l'emploi au moment où le chômage explose !**

Enfin et dans ce contexte, la Fédération des Employés et Cadres Force Ouvrière dont les salariés de la Sécurité Sociale sont impactés par la création des Agences Régionales de Santé, apporte son soutien aux personnels du secteur hospitalier qui sera dans l'action les 5 et 19 mars pour défendre un service hospitalier de qualité et de proximité, en exigeant l'ajournement de la réforme Hôpital, Patient, Santé et Territoire, dite loi Bachelot.

Paris le 25 février 2009

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

" La Lettre du SY.N.P.A. - F.O. "

29^{ème} Année - N° 171

Janvier / Février 2009

**Bulletin Bimestriel d'information
du Syndicat National
des Producteurs d'Assurances
et de Capitalisation**

28, rue des Petits Hôtels 75010 Paris
☎ 01.48.01.91.91

Directeur de la publication
Didier WAUTHY

Impression
28, rue des Petits Hôtels 75010 Paris

Commission Paritaire
N° 0110 S 07123

BULLETIN D'ADHESION OU DE RENOUELEMENT

Adhésion

Renouvellement

COTISATIONS MINIMALES 2009

E.I. : 153 €

E.B. : 127 €

Retraités : 89 €

NOMPrénom

Adresse.....

Compagnie :Réseau : Statut :

☎ Fait à le

Souhaitez vous recevoir un reçu fiscal OUI NON

(Signature)

Adresser votre bulletin accompagné de 4 étiquettes et d'un chèque libellé à l'ordre du SY.N.P.A. - F.O. à
Patrice DITTIÈRE ☒ 11 rue Adèle Considère 49320 BRISSAC QUINCÉ