

Déclaration de la CFE-CGC et réponse de la Direction : La Gestion Prudente et ses conséquences sur les Commerciaux et les clients :

La **CFE-CGC** est déjà **intervenue** à de **nombreuses reprises** et ce dans plusieurs instances à ce sujet. Mais devant le manque de **réponses acceptables** pour faire face à cette situation, nous avons pris la décision en relation avec de nombreux collègues venant vers nous, encore à ce jour, de vous **alerter à nouveau** mais aussi de vous proposer des **solutions**.

2022 : année catastrophique pour la gestion pilotée !

Pas que chez Axa évidemment mais avec des amplitudes **plus fortes chez nous** que chez nos concurrents, et nous ne pouvons pas parler du ressenti, c'est une réalité :

- **Un exemple parlant** sur les 7 lignes se situant entre -24% et -77% parmi les 19 lignes que compte la gestion pilotée à minima ! Avouez que pour des profils dits prudents et conseillés par l'outil Discovery, **ces résultats sont troublants !**
- **Autre exemple**, différent, mais qui va dans le même sens pour le client avec nos **contrats périodiques** : un PERP souscrit en Mai 2014 sur une gestion Réguleo Immo avec 5068€ versés a une valeur aujourd'hui de 4872€ 9 ans après, et **des exemples comme ça on en reçoit à la pelle**.

Alors oui, vous êtes déjà intervenus sur le sujet, **Patrick Cohen a même désapprouvé les allocations d'Architas en CSEC**. Nos gestionnaires de fonds nous expliquent que, quand les résultats sont bons, on ne vient pas vers eux et que 2023 devrait être une meilleure année ...

Mais au bout de la chaîne, on a des **clients** qui ont suivi **les conseils d'un outil Discovery** plus axé sur la **règlementation** que sur l'**expertise du Conseiller** et qui en

croyant adopter une Gestion Prudente se sont vus plus **pénalisés** que s'ils avaient choisi une version plus « ALLEGRO » !

Et comment leur expliquer que 2022 a été une des rares années dans l'histoire de la finance où **les actions et les obligations ont payé le prix fort** conjointement ? Comment leur dire que sur 3 ans les résultats sont plutôt bons mais qu'**ils sont rentrés au mauvais moment ?**

Beaucoup sont furieux, dans l'incompréhension envers notre entreprise et surtout **envers leur Conseiller** avec qui ils nouent depuis des années, confiance et crédibilité, mises à mal par un manque d'anticipation, de professionnalisme ou bien de réalisme de la part de nos gestionnaires !

Nos collègues sont unanimes, tous les clients qui ont investi en Gestion Personnelle en suivant les conseils de leur Conseiller sont bien moins impactés que ceux en Gestion Pilotée sur les résultats 2022.

Les collaborateurs du réseau s'inquiètent pour leur rémunération : Perte de business immédiat en Epargne et Protection, et reprise de commissionnement.

Vous ne pourrez hélas pas revenir sur les résultats 2022 de votre Gestion Prudente.



SUITE EN PAGE 2

Nos demandes sont donc les suivantes :

- **Discovery** : revoyez l'outil, et ouvrez-le à plus d'interaction entre nos clients et nos Conseillers experts, ne les cantonnez pas à des Gestions Pilotées qui n'ont de « prudents » et de « pilotées » que le nom.
- **La Gestion Pilotée classique** a été remplacée par la Gestion Pilotée Perspective, pourriez-vous envisager de revenir sur cet état de fait ?
- Nous vous demandons de **mener une réflexion** sur la notion de « Gestion Prudente », 55% de fonds Euro seulement, peut-il être considéré comme une Gestion Prudente ? A fortiori non !
- Nous vous demandons également de considérer réellement que **la situation est intenable** dans la relation entre beaucoup de nos clients et de nos Conseillers aujourd'hui en profond mal-être. Il faut donc se rapprocher d'eux, les aider à passer ce cap autrement qu'avec des objectifs toujours plus démesurés. Alors même que notre pays

traverse des difficultés économiques et sociales dans un climat d'instabilité géopolitique.

Depuis des années, votre politique est toujours plus de diversification, pourquoi pas, mais avec une gestion qui anticipe vraiment, change de cap quand il le faut, ne met pas autant de volatilité dans nos profils prudents, etc,etc,....

La **CFE-CGC** vous a souvent dit et répété que les arbres ne montent pas jusqu'au ciel !

Alors effectivement notre Direction revient ces dernières semaines avec **un discours à géométrie variable** autour du Fonds Euro, mais nous voyons tout de même les limites d'autant de diversification, nous le regrettons profondément pour tous **nos collègues qui en souffrent !**

Vous devez **aider les Commerciaux** du réseau à passer ces moments difficiles face à leurs clients.

Comment comptez-vous faire?

Réponse de notre Directeur Général du Réseau AEP à l'intervention **CFE-CGC**

- **Notre Fonds Infra** est apprécié du réseau et collé à l'ambition UC dans un contexte que je sais compliqué !
- **Je n'ignore pas la situation** vécue en 2022 avec toutes les difficultés pour nos Conseillers. Pour tous nos clients qui nous ont fait confiance et qui ont choisi d'investir entre avril 2021 et septembre 2022 qui n'ont connu que la baisse. Et je sais ce que ça a pu générer comme difficultés relationnelles entre nos Conseillers et leurs clients mécontents.
- **Nous savions que nous aurions une période compliquée** au moment de l'envoi des relevés de compte aux clients.
- **Vous avez raison**, un profil prudent ne doit pas pouvoir faire +15% et surtout

pas - 15%

- **Alors, oui on ne reviendra pas sur 2022**, mais au-delà d'espérer que 2023 soit meilleure, nous avons engagé des discussions sur l'évolution de la Gestion Pilotée 3.0.

Je m'engage à redéfinir l'offre nouvelle de Gestion Pilotée dès l'automne 2023:

- Nouveaux Fonds en début d'année 2023
- Retrait fort du marché US
- Architas doit absolument baisser la sur-volatilité sur les profils et aller vers d'autres marchés pour retrouver de la croissance
- Nous devons rester investis dans les mégas tendances

SUITE EN PAGE 3



- **Vous posez le sujet de la Gestion Pilotée classique vers la Gestion Pilotée Perspective** : nous ne souhaitons pas y aller car les 2 réunions amènent à 8 profils différents et ne simplifient pas le travail des Conseillers.
- **Les Conseillers vous rapportent** : « avec ma Gestion Personnelle, j'ai été meilleur qu'Architas en 2022 ». Oui c'est peut-être vrai sur 2022, mais nous créons nos problèmes de demain, car **dans la durée ce ne sera certainement pas aussi vrai !** Comment être certain de l'accompagnement nécessaire en Gestion Personnelle dans la durée de tous les clients du portefeuille ?
- **La bonne question à se poser**, pour nous et pour nos gestionnaires de Fonds : comment être plus agiles pour plus de réactivité ?
- **Vous évoquez dans votre intervention le Fonds Euro** ; les banquiers collectent sur les livrets réglementés, sur les

comptes à termes et sur le Fonds Euro sur assurance vie => d'où notre réaction par rapport au Fonds Euro, **c'est une tendance de marché et on se doit d'y être présent.**

- **La Gestion Pilotée nous a permis de nous développer** et il n'y a pas de raison à ce que ça ne soit pas pareil dans l'avenir après la refonte de celle-ci à l'automne.
- **L'allocation que nous avons annoncée** avec Gilbert Chahine demeure : 25% Euro, 25% Eurocroissance et 50% d'UC.
- **Un sujet important également est celui de la formation** : on constate une perte de connaissances et de culture épargne, l'enjeu Santé et Prévoyance était tellement fort les années précédentes qu'on a eu le tort de ne pas appuyer sur cette formation financière et donc quand on traverse une période compliquée, **tous nos Conseillers sont dans le dur !**

La CFE-CGC demande un accompagnement et des formations plus poussées pour les experts du Réseau et la reconnaissance de leur savoir-faire.

- **J'ai demandé à mes équipes de challenger la formation continue** pour donner le niveau de culture financière pour faire face à des situations compliquées. Et **je suis promoteur du présentiel** sur ces formations là avec partage d'expériences autour de la table.
- **Un jeune qui démarre n'a qu'un sujet de fréquence**, ceux qui performant font également de l'épargne. Aussi j'ai demandé aux responsables formation de Cap ventes Frémigny de ne pas

attendre le temps 3 pour parler d'épargne, mais de **parler de la Prime Périodique dès le temps 1 et d'épargne dans le temps 2.**

Conclusion

Les « Performeurs » en Prime Unique n'ont pas été mis en valeur comme ils auraient dû ; redonnons beaucoup plus d'attention sur la Prime Périodique et la Prime Unique.

Il faut donner la reconnaissance et la connaissance que mérite chacun.

DÉCLARATION de la CFE-CGC sur la situation des frais professionnels.

« **Frais professionnels encore et encore !** Nous **alertons** la Direction que la reprise de l'avance des 800€ mise en place pour pallier au retard des remboursements des frais, n'interviendrait que lorsque la situation serait redevenue normale, or elle est prévue en juin et juillet.

La CFE-CGC reste septique sur la situation pour un trop grand nombre de salariés.

Les chiffres n'étant pas le reflet du terrain, **nous demandons le report de la reprise.**»

POINT ACTIVITÉ 2023, 1er Trimestre



SANTÉ

- CA + 8,5 %
- APE + 25,4 %
- NB an + 19 %



PREVOYANCE

- CA + 5,6 %
- APE + 6,2 %
- NB an + 6,3%



RETRAITE AIDEE

- CA - 1,1%
- APE + 11,2%
- NB an PU/VC - 11,7%
- NB PP/VLP + 21,1%



EPARGNE

- COLLECTE PU/VL 3,6%
- APE + 6,1%
- NB an VC - 7,3%
- NB PP/VLP + 20,1%
- TX UC 52,3%



IARD

- CA total - 7,4%
- Dont Auto - 7,4%
- Dont MRH - 4,8%

La Direction, nous présente de **bons résultats** pour ce début d'année avec une **accélération** à partir du mois de **février**, mars est **un mois record** avec 350 millions de collecte. « Business fréquence », Santé, Prévoyance et Retraite bonne dynamique, **très bon niveau de performance**.

A l'annonce des bons résultats du 1er Trimestre, la **CFE-CGC alerte** la Direction sur la **sur-consommation du transfert Pacte** dans certaines régions, **les transferts Pacte ne doivent pas être l'action d'un mois** ou d'un trimestre mais d'une activité linéaire.

Malgré les bons résultats annoncés, la **CFE-CGC** attire l'attention de la Direction sur la **situation de marché difficile** pour le réseau et plus particulièrement pour nos **jeunes**.

La **CFE-CGC**, re-demande la mise en place d'un **contrat à Prime Périodique**, à défaut que l'Excelium à versement libre programmé soit considéré en terme de rémunération comme un contrat à Prime Périodique.

La Direction répond qu'**un nouveau contrat n'est pas dans la stratégie** du groupe à ce jour. Tant qu'à **la rémunération du versement périodique, c'est un sujet NAO**.

Point emploi au 1er Trimestre 2023

La **CFE-CGC alerte sur la baisse du recrutement d'alternants** :

- 199 en 2020, 158 en 2021 et 151 en 2022.

On observe 77 recrutements pour 149 départ dont 49 en retraite et accord seniors suite à l'accord GPEC.

Les M4 et M5 représentent 60% des départs versus 45%.

Nous souhaitons une étude pertinente des cas de sorties de nos jeunes entrants afin de pouvoir **améliorer leur taux de rétention**.

La CFE-CGC s'inquiète de la baisse continue de la taille du réseau.



Le bilan social 2022 a été abordé dans ce CSE, afin de préparer notre avis à rendre lors du CSE du mois de mai.