

Bilan 2024



Transformer notre culture pour engager davantage nos équipes UNLOCK THE FUTURE

+ *Simple*

- Mise en place d'une **taskforce spécifique CONCUR**
- **Rationalisation** des communications et des sollicitations hors commercial
- **Amélioration des conditions d'exercice** (traitement des irritants du quotidien)

Simplicité **61%**
-2 vs. Mai 2024

+ *Collaboratif*

- **Amélioration des BIC** (aménagement des espaces et installation de machines à café pour davantage de convivialité)
- Programme « Ensemble » du réseau AGA
- Poursuite de l'initiative « Au contact, on impacte » pour renforcer les liens tripartites (courtiers, commerciaux et souscription)

Engagement **88%**
+1 vs. Mai 2024

+ *Inclusif*

- **Fémisation des réseaux** sur une dynamique positive
- **Formation de l'encadrement commercial** au management inclusif

Environnement de travail **85%**
inclusif

Perspectives 2025 des réseaux de distribution

On maintient le cap pour continuer à creuser l'écart et atteindre notre ambition 2026 UNLOCK THE FUTURE

APPORT NET CONTRATS

+1M

EXPANSION DES RESEAUX

+1000

APPORT NET CLIENTS

+300K

PRODUCTIVITE COMMERCIALE

+10%



BUSINESS	OUTILS & DATA	TRANSFORMATION
<ul style="list-style-type: none"> • Epargne/Retraite : augmenter la fréquence et retrouver une collecte nette positive • PRO & PME : poursuivre le plan d'accélération de la conquête commerciale, en particulier en Santé, Prévoyance & Collectives • AXA Banque : poursuivre la dynamique de relance 	<ul style="list-style-type: none"> • CRM/Starlight : finalisation des bêta tests et déploiement des pilotes sur les réseaux A2P et AEP • Connaissance Clients / Remédiation KYC • Déploiement et Utilisation nouveaux outils et Use case IA/Data 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions d'exercice en agence / QS : lancement du programme par réseau et transverse • Capacité de distribution : recrutement, intégration et structuration • Multi-expertise / Formation / Animation Segmentée • Culture Inter Réseaux



Priorités stratégiques de la Direction

- **Outils et Data** avec convergence des CRM (gestion des relations clients)
- **Clients** : Connaissance, Grenelle, Expérience
- 1 RDV supplémentaire par semaine par producteur
- **Culture** inter-réseaux
- **Plan stratégique** unique et transparent pour l'ensemble d'AXA France

La **CFE-CGC** se félicite des bons résultats 2024.

Nous avons bien compris que la Direction souhaite s'appuyer sur des distributeurs qui marchent sur 3 jambes : la prévoyance/santé, l'épargne et la connaissance client.

La CFE-CGC s'associe à la volonté affirmée de la Direction d'accompagner le réseau pour atteindre les résultats ambitieux espérés.



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



Philippe Surbled
philippe.surbled@axa.fr
06 13 93 57 54

Bilan et perspective AEP

Atterrissage 2024 page suivante

SANTÉ

La **CFE-CGC** vous a **alerté** à de nombreuses reprises en 2024, lors des différentes instances, des difficultés liées à la commercialisation et à la rétention de la Santé individuelle suite aux hausses tarifaires successives.

Constat : 5000 affaires nouvelles en moins en 2024 versus 2023.

La Direction nous explique que le **marché continue à se durcir** avec un changement de comportements et de consommation des Français. Il faut donc **réapprendre à vendre la santé**.

La **CFE-CGC** réclame à la Direction des **mesures fortes** pour accompagner le réseau :

- Revoir le niveau des **garanties** (ex : dissocier le bloc optique du dentaire)
- Offres / Réductions Commerciales



	Objectifs	2023	2024	% atteinte	Succès	Points d'amélioration
Business	CA PUVL	2 836	2 784	97%	<ul style="list-style-type: none"> Un niveau de collecte nette PUVL > l'an dernier +10% (hors transfert Pacte) Taux de diversification élevé à près de 80% Bonne dynamique sur le dernier trimestre en retraite Apports nets positifs en santé et prévoyance 	<ul style="list-style-type: none"> Une amélioration significative de la collecte nette mais le cash flow reste négatif Echec de la Désaisonnalisation de la retraite Prévoyance du Pro Baisse forte des AN santé
	CA PUVL UC	1 373	1 417	96%		
	Transferts Pacte	815	624	104%		
	APE Retraite	81	81	94%		
	CA retraite en M€	490	511	98%		
	Nbre AN Retraite	34 318	32 087			
	APE Prévoyance	28,2	26	86%		
	Dont APE Prév Pro	10,1	9			
	Dont APE Prév Part	18,1	17			
Nbre AN Santé	39 377	34 208	86%			
Transfo	Effectifs salariés	2 269	2 318	+49	<ul style="list-style-type: none"> Dynamique de recrutements sur les salariés boostée par le projet urbanisation Amélioration du taux de réussite à 6 mois – de 47% à 54% grâce aux travaux initiés Clients non confiés 	<ul style="list-style-type: none"> Dynamique de recrutement MA/ RC Vivier d'animateurs Taux de rétention à 24 mois idem 2023
	Nb de Mandataires	1 651	1 652	+1		
	Cts connectés App et EC	42%	45%	100%		
	Tx transfo. Easy	30%	34%	113%		
	Epargne	47,3%	43%	91%		
	Prod. actifs Sté / Prev	71 445	68 191	96%		
	Clients non confiés	86%	90%	101%		

RETRAITE

Constat: La retraite reste **trop saisonnière** sur la fin de l'année.
La Direction réfléchit à comment lisser la production.

La **CFE-CGC** espère des **offres attrayantes et motivantes** destinées au marché de la retraite dès le quad 2 en période de déclaration d'impôts.



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

EPARGNE

Constat: La collecte nette hors transfert Pacte est positive. La diversification reste à un niveau élevé.

La **CFE-CGC** rappelle à la Direction qu'un taux de **diversification élevé** reste préoccupant dans un contexte économique et social incertain.



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

PREVOYANCE

Constat: Le taux d'atteinte à 86% de l'objectif avec une diminution de l'APE.

La **CFE-CGC** s'inquiète de la **baisse des résultats** notamment sur la souscription des contrats Entour'age et AVP ayant une conséquence directe sur la **rémunération** des salariés du réseau.

IFS EXPERT : La disparition progressive des cerveaux

La **CFE-CGC**, à l'occasion de la présence du Directeur Général Délégué d'AXA France, tire le signal d'alarme sur **le niveau d'expertise du réseau AEP** lié à la dégradation de la formation proposée à nos IFS Experts.

La **Direction valide et souligne** qu'il faut améliorer leurs formations et travailler sur le vivier du recrutement afin d'anticiper la transmission des compétences.



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



Magali Grosogogeat
magali.grosogogeat@axa.fr
06 62 13 78 29

Lancement d'un pilote avec Direct Assurance

La Direction nous informe du développement de solutions d'**assurance inclusive** (programme EssentiAll) qui prend une importance croissante en réponse aux défis sociaux et économiques. Ce programme constitue un axe stratégique important pour AXA qui souhaite rester l'Assureur de tous les Français. Le projet « Initiatives EssentiALL » consiste à **apporter une réponse aux clients à revenus modestes au sein du réseau AEP** et qui souhaiteraient se multi-équiper en Auto ou Habitation par le biais des **offres de Direct Assurance**.

Un flash code permettra, aux clients intéressés, d'accéder directement aux tarifs privilégiés et négociés.

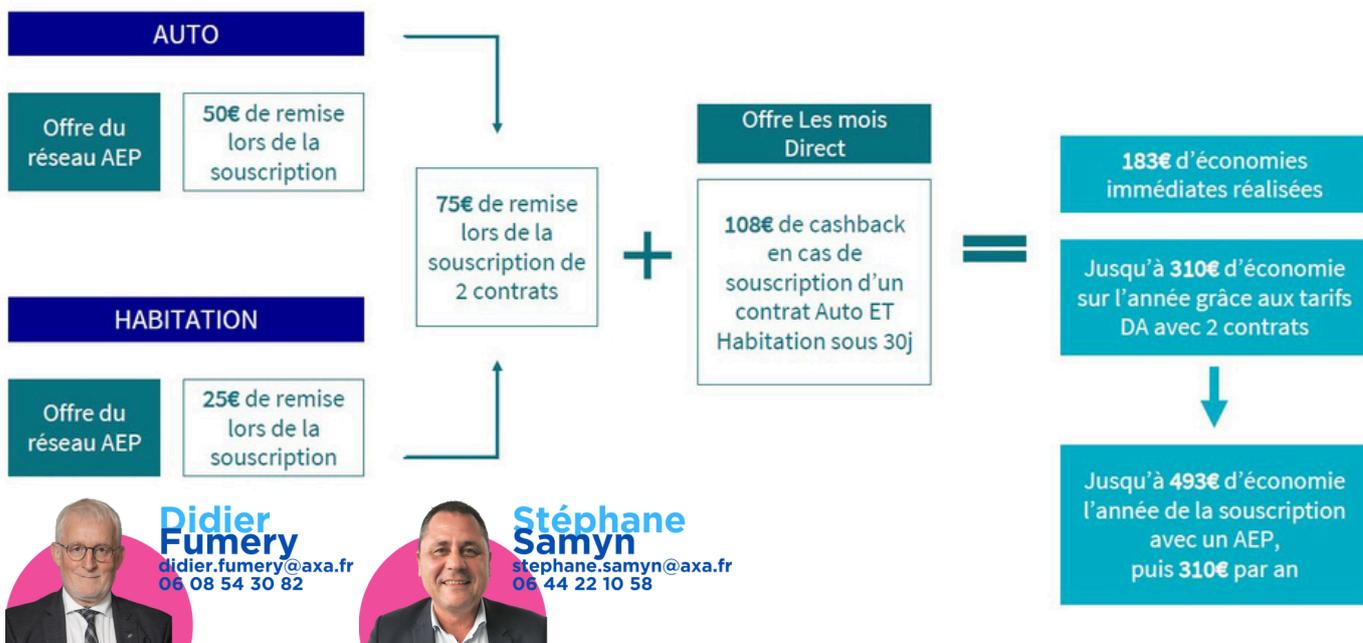
Le partenariat est construit sur un modèle d'indication.

Dans le cadre de ce pilote **le conseiller sera rémunéré** pour chaque affaire nouvelle de 10 € en Auto et de 7 € en Habitation, dans le mois qui suit la souscription de son client. **La commission sera versée en € et intégrée dans la fiche de paie.**

La CFE-CGC regrette ce mode de rémunération tant sur la forme que sur le montant et souhaite revoir ce mode de partenariat lors d'une prochaine NAO.

Orientation AEP vers DA

Panorama des offres



Bonne nouvelle !
Retrouvez via le lien ci-dessous, une publication CFE-CGC regroupant tous les avantages et bénéfices des salariés du Groupe

Direct Assurance AXA

AVEC VOTRE VÉHICULE, VOUS ALLEZ GAGNER EN ASSURANCE !

250€ d'économie en moyenne qui dit mieux ?⁽¹⁾

50€ sur votre assurance auto⁽²⁾

OFFRE SPECIALE si vous venez de la part de votre Conseiller AEP

QR code