

**ACCORD RELATIF A LA NEGOCIATION SALARIALE 2012
DU PERSONNEL COMMERCIAL SALARIE D'AXA FRANCE**

Entre les sociétés AXA France IARD et AXA France Vie, ci-dessous dénommées l'entreprise AXA France, représentée par Marine de BOUCAUD en sa qualité de Directeur des Ressources Humaines d'une part,

et les organisations syndicales représentatives signataires

d'autre part,

il a été convenu ce qui suit, dans le cadre de la négociation salariale menée pour l'année 2012 au titre des articles L 2242-8 et suivants du Code du Travail, qui s'est tenue les 12, 24 septembre, 1^{er} et 15 Octobre 2012.

Les présentes dispositions salariales, s'inscrivant dans le contexte de la politique commerciale actuelle, entendent ainsi valoriser et optimiser les résultats de production de l'ensemble des producteurs, autour des principes suivants :

- favoriser un modèle de distribution multi accès par une démarche commerciale reposant sur l'expertise et la qualité du service
- accélérer le développement sur le marché des professionnels
- soutenir la productivité et le développement du CA du Réseau par une refonte et un élargissement de la gamme des produits en protection sociale et une modernisation de l'offre en Epargne

MJB Rey
G.C. GS
P.S. MEF 1

Sommaire

Article 1.	Personnel Commercial concerné	3
Article 2.	Personnel du Réseau Commercial Salarié (RCS)	3
2.1.	Evolution des rémunérations au sein de « Phénix »	3
2.2.	Dispositions applicables au sein de « Phénix »	5
2.2.2.	Mesures visant à soutenir la Protection Sociale en favorisant la fréquence de réalisation et la rétention des contrats.	6
2.2.3.	Dispositions « Héliade » : Effet 1 ^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013	7
2.2.4.	Mesures visant à soutenir l'offre bancaire	7
2.2.5.	Prime à l'équipement pour les Chargés de clientèle, Responsables de Clientèle, Inspecteurs Conseil : Effet du 1 ^{er} janvier 2013	7
2.2.6.	Prime de Performance des producteurs salariés : Effet au 1er janvier 2013	9
2.2.7.	Affaires « sensibles » (co production avec ADV - M6 et W9) : Effet au 1er janvier 2013	9
2.3.	Dispositions applicables au sein du RCS	10
2.3.1.	Pondération de la nouvelle offre retraite Madelin : « Retraite des Professionnels » :	10
2.3.2.	Nouvelle offre « Borea Invest (fr) »	11
2.3.3.	Pondérations applicables aux versements supplémentaires sur Expantiel	11
2.3.4.	Dispositions « Essen'ciel » : Effet 1 ^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013	11
2.3.5.	Dispositions « Entour'âge » : Effet 1 ^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013	11
2.3.6.	Mesure exceptionnelle d'abaissement ponctuel d'une OMP mensuelle en 2012 et en 2013	11
2.4.	Evolution des rémunérations des salariés des ex-réseaux, non optant « Phénix »	12
2.4.1.	Rémunérations des salariés ex-réseau BS (accord du 2 mars 2000)	12
2.4.2.	Rémunérations des salariés ex-réseau S (accord du 26 Juin 1998)	12
2.4.3.	Rémunérations des salariés ex-réseau EP (accord du 12 juillet 1991)	12
Article 3.	Personnel Commercial commissionné ex-AXA Assurances travaillant auprès des Agences Générales ou exerçant leur activité à l'Ile de la Réunion (Accords du 22 décembre 1994, 6 janvier 2000, 8 janvier 1999 et son avenant du 29 octobre 1999)	12
Article 4.	Enveloppe de frais professionnels	13
4.1.	Salariés « phénix » disposant d'un véhicule de fonction.	13
4.2.	Salariés utilisant leur véhicule personnel	13
Article 5.	Dispositions Générales	13
ANNEXE 1	14

MJS
P.S
B
G.C
G.S
MCF
Ry
A
2
A

Article 1. Personnel Commercial concerné

Les dispositions du présent accord, conclu dans le cadre de la négociation annuelle obligatoire, concernent les personnels commerciaux salariés qui exercent leur activité :

- soit dans le Réseau Commercial Salarié constitué de :
 - « Phénix »
 - des ex-réseaux S/BS/EP
- soit auprès des Agences Générales
- soit à l'Ile de la Réunion.

Chacune des mesures précise sa portée concernant ces personnels en considération des métiers dans les différentes filières (production, animation, support, management).

Article 2. Personnel du Réseau Commercial Salarié (RCS)

2.1. Evolution des rémunérations au sein de « Phénix »

2.1.1. Rémunérations des :

- Chargés de Clientèle Débutants (CCD),
 - Chargés de Clientèle Confirmés (CCC),
- Le salaire de base est augmenté de 3%.
 - L'Obligation Minimale de Production (OMP) et le seuil de commissionnement annuel sont revalorisés dans la même proportion (articles 3-1 et 7 du chapitre I de l'accord du 9 novembre 2001) à effet du 1^{er} janvier 2013.
 - Les seuils de commissionnements tels que définis dans l'accord du 20 avril 2012 restent inchangés.
 - Les seuils annuels de la gratification Vie et de la gratification IARD sont revalorisés de 3% conformément à l'article 5 de l'accord du 9 novembre 2001 et à l'article 3.5 de son avenant du 30 décembre 2002.
 - Les primes trimestrielles correspondant au Complément de Rémunération sur Objectifs Trimestriels des CCD (M4) en 1^{ère} et 2^{ème} année sont revalorisées de 3 %.
 - Le Complément de Rémunération sur Objectifs Trimestriels (cf. accord du 22 juillet 2005 relatif à la négociation annuelle du personnel commercial) visant à compléter l'accompagnement d'intégration des Chargés de Clientèle Débutants devenus Confirmés durant leur 3^{ème} et 4^{ème} année d'embauche est revalorisé de 3%.
Le montant trimestriel du complément de rémunération est donc porté à 281€.

P.S
G.C. J.B. T.C.
G.S.
B
MCF
3
+

2.1.2. Rémunérations des :

- Responsables de clientèle (RC)
 - Inspecteurs Conseil (IC).
- Le salaire de base est augmenté de 1,5%.
 - L'Obligation Minimale de Production (OMP) et le seuil de commissionnement annuel sont revalorisés dans la même proportion (articles 3-1 et 7 du chapitre I de l'accord du 9 novembre 2001) à effet du 1er janvier 2013.
 - Les seuils annuels de la gratification Vie et de la gratification IARD sont revalorisés de 1,5% conformément à l'article 5 de l'accord du 9 novembre 2001 et à l'article 3.5 de son avenant du 30 décembre 2002.

2.1.3. Rémunérations des :

- Chargés de Mission Technico Commerciaux (CMTC),
 - Animateurs des Ventes relevant de l'Accord du 30/12/2002 – M6 (hors option à l'Accord du 20 avril 2012 - W9)
 - Attachés Principaux (ATP)
- Le salaire de base des CMTC, ADV et des ATP est augmenté de 1,5%.
 - Les éléments de rémunération ci-après sont augmentés de 1,5%, en conséquence :
 - CMTC : Le montant trimestriel de chacune des deux gratifications, attribuées en fonction de l'atteinte de deux objectifs sur un critère permanent et un critère défini annuellement, est porté à 840€.
L'allocation d'expertise est revalorisée de 1,5% ;
 - ADV : Le montant annuel de chaque gratification est porté à 3 365€.
L'allocation mensuelle de lancement est portée à 216€.
 - ATP : Le complément mensuel d'intégration de base est porté à 202€.
La prime de « bonne fin » est portée à 1 323€.
L'abondement du complément d'intégration attribué aux ATP (article 3 chapitre II de l'accord du 9 novembre 2001), est porté, en fonction des résultats de production de chaque Chargé de Clientèle Débutant rattaché, à 329 et 494 €.

2.1.4. Rémunérations des :

- Inspecteurs Manager de Circonscription (IMC)
 - Inspecteurs Fonction Support (IFS)
- Le salaire de base des IMC et des IFS est augmenté de 1,1%.
 - Le montant servant de référence pour la gratification sur objectifs personnalisés est revalorisé en conséquence.
 - Le Complément Individuel éventuel est revalorisé de 1,1%.
 - La gratification sur objectifs collectifs est portée à 5 007 €.

G-C M¹² O¹²
P.S. G¹²
Hef 4

2.1.5. Rémunérations PFAC des :

- **Chargés de Relation de Clientèle (CRC)**
- **Animateurs Relation Clientèle (ARC)**

- Le salaire de base :
 - des CRC en PFAC est augmenté de 3%.
 - des ARC en PFAC est augmenté de 1,5%.
 - Le Complément Individuel éventuel est revalorisé de 1,5%.

- Les gratifications sur objectif individuel et sur objectif collectif sont revalorisées de :
 - 3% pour les CRC
 - 1,5% pour les ARC

2.2. Dispositions applicables au sein de « Phénix »

2.2.1. Actualisation du dispositif de « gratification pour l'acquisition de nouveaux clients » : effet 1^{er} Janvier 2013

Les dispositions qui suivent constituent une actualisation de l'annexe II de l'avenant du 30 décembre 2002 à l'accord du 9 novembre 2001.

2.2.1.1 Définition du nouveau client :

Est considéré comme nouveau client, tout souscripteur :

- non-titulaire d'un contrat individuel auprès d'une des sociétés d'Assurances AXA opérant en France et donc non encore enregistré dans les bases clients de l'entreprise
- autre que le conjoint ou les enfants mineurs du souscripteur lui-même (les enfants majeurs vivant au foyer du souscripteur sont donc considérés a contrario comme nouveaux clients).

2.2.1.2 Périmètre de souscription, montant de la gratification et des crédits forfaitaires d'unités

L'attribution de la gratification, le montant de celle-ci et du crédit forfaitaire d'unités dépendent des contrats souscrits lors de l'acquisition du client. Ces contrats figurent sur l'une des 3 listes suivantes et le montant de la gratification allouée ainsi que le niveau du crédit forfaitaire d'unités sont fixés selon le tableau ci-après :

Ces listes sont constituées comme suit :

- Liste 1 : Protection Familiale et Obsèques (Essen'ciel)
- Liste 2 : Pour les particuliers sur les produits suivants : Santé, Epargne Primes Périodiques, Assurance vie, Prévoyance, PEA, Compte titre, Crédit Immobilier
- Liste 3 : Pour les professionnels sur les produits suivants : Santé (Prime minimum de 300€), Héliade Prévoyance des Professionnels (Prime minimum de 300€), PERP (Prime minimum 1000€), Retraite Madelin, Epargne Salariale et Assurances Collectives. Est considéré comme Professionnel le client dont le Code SIRET est renseigné dans la fiche client, à l'exclusion de tout autre élément.

Montant de la gratification et des crédits forfaitaires d'unités :

Producteur	Type de 1 ^{er} contrat souscrit par un nouveau client	Montant de la gratification	Crédit forfaitaire d'unités
Producteur seul	Liste 1	30€	0
	Liste 2	60€	3000 UP
	Liste 3	180€	6000 UP
Producteur avec Agent Mandataires	Liste 1	18€	0
	Liste 2	36€	1800 UP
	Liste 3	108€	3600 UP

Les listes des contrats ainsi que les montants de la gratification et des crédits forfaitaires d'unités sont actualisés par l'entreprise dans le cadre de la Négociation Annuelle Obligatoire sur les salaires.

Seuil au-delà duquel est versée la gratification :

Producteur	Seuil annuel (exercice civil) de déclenchement de la Gratification
Producteurs (M4, N3, M8) en 1 ^{ère} , 2 ^{ème} et 3 ^{ème} année (après habilitation)	Pas de seuil
Inspecteurs Conseils seuls (N2) et Producteurs M4, N3, M8 de plus de 3 ans	12 nouveaux clients
Producteurs avec Agents Mandataires (y compris O3, O4)	20 nouveaux clients

La gratification est donc versée à partir du 13^{ème} et 21^{ème} nouveau client.

Les nouveaux clients dont le premier contrat est un contrat Auto, Club14, MRH et MRP sont comptabilisés dans le seuil de déclenchement de la gratification.

Enfin il est précisé que le crédit forfaitaire d'unités est effectué sans seuil quelle que soit la catégorie de producteur.

Mesure exceptionnelle 2013

A titre exceptionnel et pour le seul exercice 2013, une gratification spécifique sera versée pour les nouveaux clients relevant de la liste 3 (Professionnels) réalisés en dessous des seuils ci-dessus définis (12 et 20 nouveaux clients). Le montant de cette gratification est fixé à 180€ pour les Producteurs sans Agent Mandataires et à 108€ pour les Producteurs avec Agents Mandataires (y compris O3, O4) par Nouveau client relevant de la liste 3 et réalisé en-dessous du seuil. Cette gratification sera versée en une fois en mars 2014 à la condition que le producteur ait dépassé son seuil annuel de Nouveaux Clients (12 ou 20 Nouveaux Clients).

2.2.2. Mesures visant à soutenir la Protection Sociale en favorisant la fréquence de réalisation et la rétention des contrats.

2.2.2.1. Protection Familiale : Effet 1^{er} Janvier 2013 pour l'exercice 2013

S'agissant des affaires vendues au tarif et prenant effet en 2013, la pondération des contrats Protection Familiale est pour l'ensemble des producteurs :
- portée de 6 à 8 sur la 1^{ère} année

G.C.
A.G.
Ref
P.S.
Eg

- portée de 3 à 6 sur la 2^{ème} année (pour les affaires réalisées en 2013)
- maintenue à 3 pour les années suivantes

2.2.2.2. Santé : Effet 1^{er} Janvier 2013 pour l'exercice 2013

La pondération des contrats Santé est pour l'ensemble des producteurs :

- maintenue à 6 à la souscription
- portée de 3 à 4 sur la 2^{ème} année (pour les affaires réalisées en 2013)
- maintenue à 3 pour les années suivantes

2.2.3. Dispositions « Héliade » : Effet 1^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013

Pour les souscriptions Héliade, la pondération de la garantie principale (décès) de 6 sera portée à 8 à la souscription pour 2013. Elle est maintenue à 3 pour les années suivantes.

2.2.4. Mesures visant à soutenir l'offre bancaire

2.2.4.1 Rémunération du prêt personnel : Effet 1^{er} janvier 2013

Compte tenu de l'évolution des modalités de souscription du prêt personnel :

- pour les producteurs habilités à distribuer de l'offre bancaire, autres que les collaborateurs de classe D et Exclusiv, la pondération est fixée à 0,10 du capital emprunté, à l'exclusion de toute autre allocation complémentaire.
- pour les producteurs habilités à distribuer de l'offre bancaire de classe D et/ou Exclusiv, la pondération demeure fixée à 0,4 du capital emprunté. Une allocation complémentaire d'unités sera effectuée en fin d'année sur la base d'un coefficient de pondération de 0,1 pour une production annuelle comprise entre 50.000 et 100.000 €, et de 0.20 pour une production annuelle supérieure à 100.000 €.

2.2.4.2. Introduction d'une rémunération de la vente simultanée d'un Livret AXA Banque + Contrat d'Assurance Vie : Effet 1^{er} novembre 2012

Un crédit forfaitaire de 500 unités sera attribué pour toute vente simultanée à un même client d'un livret AXA Banque (minimum 750 €) avec un contrat d'assurance vie (Excelium).

2.2.5. Prime à l'équipement pour les Chargés de clientèle, Responsables de Clientèle, Inspecteurs Conseil : Effet du 1^{er} janvier 2013

Objectif :

Le taux d'équipement des clients (on entend par client le Compte Salesforce qui correspond au Foyer dans SEPIA 2), notamment en services bancaires et en santé/prévoyance, concourt à leur fidélité.

De manière à encourager la diffusion de ces produits et services, le système de rémunération Phénix, dont la partie variable est principalement constituée des commissions d'acquisition et de la prime « client nouveau », est complété d'une prime « équipement du client ».

G-C
MDS
4
HCF
P.S

Cette prime introduit dans le système de rémunération une vision client, dont la connaissance est transcrite dans le fichier client AXA.

Conditions d'éligibilité :

Sont éligibles au bénéfice de cette prime, les producteurs (Chargés de clientèle, Responsables de clientèle, Inspecteurs Conseil) relevant du protocole du 9 novembre 2001 et de son avenant du 30 décembre 2002,

- qui satisfont à l'obligation minimale contractuelle de production, sur l'exercice civil N-1,
- qui réalisent un minimum de clients nouveaux (cf. Annexe 1),
- et dont le portefeuille confié est d'une taille (cf. Annexe 1) qui permet un bon suivi de la clientèle.

Définition du taux équipement :

4 domaines sont définis :

- le service bancaire : compte courant (ou compte Oligo) avec carte bleue activée et livret AXA Banque
- la santé/prévoyance (y compris contrats mixtes en cours), y compris Essen'Ciel à l'exclusion de la Dépendance (Entour'âge)
- la constitution d'épargne (produit à primes périodiques, en cours de paiement ou échu de prime) et la Dépendance (Entour'âge)
- le placement (produit à prime unique ou à versements libres)

Un client est réputé équipé s'il dispose d'au moins **un produit en cours dans 3 des 4 domaines ci-dessus définis**, et s'il fait l'objet d'une **fiche client remplie**.

Un montant minimum de prime (pour les domaines santé, prévoyance et constitution épargne) et un montant de provision mathématique (pour les produits de placements en assurance vie) sont définis par instruction (cf. Annexe 1).

Les contrats réduits ne sont pas pris en compte, ils peuvent éventuellement faire l'objet d'un réemploi.

Les contrats collectifs ne sont pas pris en compte.

La rémunération.

Une prime trimestrielle, dont le montant est précisé en annexe 1, est versée par client équipé. Elle est versée au titulaire (s'il est éligible) du portefeuille confié.

Cette prime fait l'objet d'un versement au terme de chaque trimestre (1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} trimestre), versées respectivement en mai, août, novembre et février suivant, si les conditions d'éligibilité sont satisfaites au 31 décembre de l'exercice précédent.

Cette prime est versée, au trimestre, tant que les conditions requises pour son versement sont réunies et si le producteur est toujours en activité le mois de son versement.

Dans le cas d'un client transféré « équipé », la prime est versée à partir de la troisième année. Cette franchise de trois ans ne s'applique pas aux Chargés de Clientèle débutants de moins de 2 ans.

G.C
A
M.B
B
G.S
PCF
8
PS
E

Définition des paramètres

Les paramètres décrivant le dispositif avec précision, sont définis par instruction. L'instruction pour 2013 est annexée au présent accord (Annexe 1).

La Société se réserve la possibilité d'apporter, après consultation de la commission de suivi, les évolutions qui lui paraîtront nécessaires.

Effet et durée de la mesure.

Cette mesure est applicable à compter du 1^{er} janvier 2013 (premier paiement en mai 2013) pour une période de 3 ans couvrant les exercices 2013, 2014 et 2015.

Les conditions de sa reconduction seront revues dans le cadre de la Négociation Annuelle Obligatoire sur les salaires. La Société se réserve la possibilité de rendre la détention d'un compte courant avec carte bancaire nécessaire pour la qualification de « client équipé ».

2.2.6. Prime de Performance des producteurs salariés : Effet au 1er janvier 2013

Le producteur qui, au 31 décembre de l'exercice N, atteint par sa seule production Cœur de Gamme son OMP annuelle, perçoit chaque mois de l'exercice civil N+1, une Prime de Performance.

La Production « Cœur de gamme » doit être supérieure ou égale à l'OMP annuelle ou a minima à 80% de l'OMP annuelle théorique si le salarié n'est pas présent sur 12 mois.

A défaut, si le producteur atteint cette OMP annuelle par sa seule production Cœur de Gamme à la fin du mois de Janvier de l'année N + 1, il bénéficie de la mesure pour les 11 mois restants de l'exercice civil. S'il atteint seulement à la fin du mois de février de l'année N + 1, il bénéficie de la mesure pour les 10 mois restants de l'exercice civil et ainsi de suite...

A titre exceptionnel et pour le seul exercice 2013, le taux de la prime de performance de 2012 servie en 2013 est porté :

- de 10% à 13 % pour les Chargés de Clientèle Débutants
- de 15% à 16,5% pour les Chargés de Clientèle Confirmés, Responsables de Clientèle et Inspecteurs Conseil

2.2.7. Affaires « sensibles » (co production avec ADV - M6 et W9) : Effet au 1er janvier 2013

Lorsque la production est réalisée en coproduction, entre un ADV (M6 et W9) et un producteur rattaché sur des affaires relevant de la liste ci-après, définie pour les exercices 2013 et 2014, l'assiette de commissionnement au titre de la production retenue pour le producteur est portée de 50% à 75 % :

- Affaires vie PU/VL dont l'assiette de commissionnement (production corrigée du taux associé au réemploi) est supérieure à 150 000 € avant partage,
- Affaires nouvelles vie PP dont l'assiette de commissionnement est supérieure ou égale à 2000 €
- Affaires Héliade Prévoyance des Professionnels, Euractiel des Professionnels et Retraite des Professionnels
- Epargne Salariale et assurance de groupe
- Crédit Immobilier.

G.C. M.B. G. C.
B. A. NCF 9
P.S.

2.3 Dispositions applicables au sein du RCS

2.3.1. Pondération de la nouvelle offre retraite Madelin : « Retraite des Professionnels » :

2.3.1.1. Producteurs « Phenix »

La pondération applicable au contrat Prime Périodique Madelin « Retraite des Professionnels » est fixée à :

- 6 pour la première année
- 0,29 à chaque encaissement
- 1,1 pour les versements complémentaires sur des contrats en cours de paiement de prime (1 pour les versements complémentaires sur des contrats réduits)

2.3.1.2. Salariés ex-réseau S (accord du 26 juin 1998)

La pondération applicable contrat Prime Périodique Madelin « Retraite des Professionnels » est fixée à :

- 6 pour la première année
- Allocation de suivi PP : 0,50%
- 1,1 pour les versements complémentaires sur des contrats en cours de paiement de prime. (1 pour les versements complémentaires sur des contrats réduits)

2.3.1.3. Salariés ex-réseau EP (accord du 12 juillet 1991)

La pondération applicable contrat Prime Périodique Madelin « Retraite des Professionnels » est fixée à :

- 6 pour la première année
- Mission annexe d'encaissement : 1%
- 1,1 pour les versements complémentaires sur des contrats en cours de paiement de prime (1 pour les versements complémentaires sur des contrats réduits)

2.3.1.4. Salariés ex-réseau S (S60)

La pondération applicable contrat Prime Périodique Madelin « Retraite des Professionnels » est fixée à :

- 0,60% X E (durée d'engagement maxi 10 ans) pour la première année
- Commissions d'encaissement : 3%
- 1,80% pour les versements complémentaires

2.3.1.5. Salariés ex-réseau BS (BS60)

La pondération applicable contrat Prime Périodique Madelin « Retraite des Professionnels » est fixée à :

- 1,20% X E (durée d'engagement maxi 10 ans) pour la première année
- 2% pour les versements complémentaires

G.C. M.S. G.S. K.G.
S. A. MCF. J.
P.S.

2.3.2. Nouvelle offre « Borea Invest (fr) »

Sous condition d'un versement minimum initial de 1 M€ avec un minimum de 50% d'UC et des frais de gestion de 1%, la pondération applicable, quel que soit le niveau de Droits d'entrée, au Contrat Borea Invest (fr) est fixée à :

0,20 pour le Fonds Interne dédié (si géré par AXA Private Management)

0,05 pour les UC Externe

0,03 pour le Fonds Euro (EuroSafety10 et EuroSafety30) et le Fonds Interne dédié (si non géré par AXA Private Management)

En outre, une gratification est versée lorsqu'il y a perception de droits d'entrée. Cette gratification correspond à 33% du montant des frais d'entrée perçus.

La souscription sur ce nouveau contrat ne bénéficie pas du dispositif d'Abondement et ne peut se voir appliquer de « Booster ».

En cas de rachat total ou partiel dans l'année qui suit la souscription, une reprise d'unités totale ou partielle sera effectuée.

2.3.3. Pondérations applicables aux versements supplémentaires sur Expantiel

A effet du 1^{er} janvier 2013, la pondération Expantiel est portée à 1,1 pour les supports UC et modifiée à 0,95 pour le support Euros.

2.3.4. Dispositions «Essen'ciel » : Effet 1^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013

La pondération des contrats Essen'ciel est pour l'ensemble des producteurs :

- portée de 6 à 8 à la souscription
- portée de 3 à 6 sur la 2^{ème} année (pour les affaires réalisées en 2013)
- maintenue à 3 pour les années suivantes

2.3.5. Dispositions «Entour'âge » : Effet 1^{er} janvier 2013 pour l'exercice 2013

La pondération des contrats Entour'âge est, pour les producteurs Phenix, EP92 et S98 portée de 6 à 8 à la souscription.

Pour les producteurs ex-Réseau BS (BS60), le taux de commission (frais inclus) est porté de 5% à 6,8%.

Pour les Producteurs ex-Réseau S (S60), le taux de commission (frais inclus) est porté de 5% à 6,67%.

2.3.6. Mesure exceptionnelle d'abaissement ponctuel d'une OMP mensuelle en 2012 et en 2013

Pour tenir compte du contexte exceptionnel lié au déploiement des nouveaux outils de vente l'OMP, résultant des accords collectifs existants, sera ajustée selon les modalités suivantes pour tous les producteurs (exception faite des dispositions spécifiques fixées par contrat de travail) :

- baisse de 25% de l'OMP mensuelle de décembre 2012
- baisse de 25% de l'OMP mensuelle de mars 2013

G-C
D
MOS
GS
Mef
P.S
11

2.4. Evolution des rémunérations des salariés des ex-réseaux, non optant « Phénix »

2.4.1. Rémunérations des salariés ex-réseau BS (accord du 2 mars 2000)

- L'avance mensuelle de commissions de production des salariés Responsable de Clientèle (ex AP) de l'ex-réseau BS est portée de 1 436 € à 1 458 €.
- L'OMP est revalorisée à effet du 1^{er} janvier 2013, conformément à l'article 9 de l'accord, de 2,1% et portée, pour les RC à 1 266 329U et 136 affaires. Celle des Inspecteurs Conseil est revalorisée en conséquence de 2,1% (chapitre I bis de l'accord) à 1 899 491U et 204 affaires.
- Les seuils annuels de la gratification de production des RC et IC sont majorés de 2,1% conformément à l'article 6 de l'accord ex-BS du 2 mars 2000.

2.4.2. Rémunérations des salariés ex-réseau S (accord du 26 Juin 1998)

- L'avance mensuelle de commissions de production des salariés Chargés de Clientèle de l'ex-réseau S est portée de 1 177€ à 1 212€.
- L'OMP est revalorisée de 2,1% à effet du 1^{er} janvier 2013, soit :
 - à 738 604U conformément au chapitre I article 8 pour les Chargés de clientèle et chapitre II article 9 de l'accord pour les Responsables de Clientèle
 - à 2 216 073U conformément au chapitre III article 9 de l'accord pour les Inspecteurs Conseil.
- Les seuils annuels de la gratification IARD et de la gratification VIE sont majorés de 2,1% conformément à l'évolution des garanties conventionnelles.

2.4.3. Rémunérations des salariés ex-réseau EP (accord du 12 juillet 1991)

- Le salaire de base des salariés de l'ex-réseau EP est augmenté de 3% pour les producteurs EB, 1,5% pour les producteurs et animateurs EI, 1,5 % pour les IC
- Les OMP sont revalorisées, à effet du 1^{er} janvier 2013, de 3% pour les producteurs EB, 1,5% pour les producteurs et animateurs EI et 1,5% pour les IC
- Le seuil du T2 est majoré de 2,1% à effet du 1^{er} janvier 2013.

Article 3. Personnel Commercial commissionné ex-AXA Assurances travaillant auprès des Agences Générales ou exerçant leur activité à l'Ile de la Réunion (Accords du 22 décembre 1994, 6 janvier 2000, 8 janvier 1999 et son avenant du 29 octobre 1999)

- Le salaire de base :
 - des Conseillers en Épargne et Prévoyance (CEP) est augmenté de 3%
 - des Inspecteurs Conseil (IC) ex-AXA Assurances est augmenté de 1,5%
 - des personnels commerciaux (CAP) de l'Ile de la Réunion (optant à l'accord du 6 janvier 2000) est augmenté de 1,5%.
- Les seuils de commissionnement et les OMP sont revalorisés, à effet du 1^{er} janvier 2013, dans la même proportion.

Handwritten signatures and initials:
G.C. A. M.P. 12
MCF P.S.
Other illegible initials and marks.

Article 4. Enveloppe de frais professionnels

4.1. Salariés « phénix » disposant d'un véhicule de fonction.

Le plafond augmente, comme l'indice des prix à la consommation hors tabac, de 1,9%.

4.2. Salariés utilisant leur véhicule personnel.

Le pourcentage de revalorisation du plafond est de 2,6%

(Ce pourcentage a été déterminé en fonction de l'évolution du barème annuel fiscal « frais de déplacement » pour 2/3 et de l'indice des prix à la consommation hors tabac pour 1/3).

Les indemnités kilométriques sont revalorisées en considération du barème fiscal annuel « frais de déplacement » de 3%.

Disposition exceptionnelle :

Pour tenir compte d'une hausse temporaire du prix du carburant, le budget de frais professionnels est augmenté, sur l'exercice civil 2012, d'une enveloppe surcharge carburant de 450€.

Article 5. Dispositions Générales

Le présent accord prend effet au 1^{er} Juillet 2012 sauf dispositions particulières.

Il est établi en six exemplaires et fera l'objet, dans le respect des articles L.2231-5 et 6 du code du travail, d'un dépôt :

- à l'Unité Territoriale des Hauts de Seine de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE),
- auprès du secrétariat greffe du Conseil de Prud'hommes de Nanterre.

Fait à Nanterre, le 24 octobre 2012

G-C MDR LG
B P.S. MCF 13
G.S. J

Prime d'équipement : instruction d'application à effet du 1er janvier 2013.**Paramètres relatifs aux conditions d'éligibilité :**

- Clients nouveaux réalisés sur l'exercice :
12 clients nouveaux (producteurs sans Agent Mandataire) ou 20 clients nouveaux (producteur avec Agent Mandataire).
- Portefeuille maximal de clients (comptes SalesForce) :
500 (producteurs sans AM) ou 800 (producteurs avec AM) ou restitution de 50 clients sur l'exercice civil.
- Etre à l'OMP sur l'exercice civil N-1

Conditions sur les produits et sur la fiche clients :

- *Domaine Santé, Prévoyance et Essen'Ciel : prime annuelle minimale : 200 €
- * Domaine Constitution d'Epargne : prime annuelle minimale 300 € pour la Dépendance (Entour'age)
- * Domaine Placements : Provision mathématique minimale globale du placement vie du client : 10 000 €
- *Compte SalesForce : Les 12 informations obligatoires sont requises.

Montant de la prime trimestrielle :

Le montant de la prime dépend du total de l'épargne gérée (Livret A, LDD, Livret AXA Banque, Compte titre, Assurance vie).

<u>épargne gérée du client</u>	<u>Prime trimestrielle</u>
moins de 50 000 €	5 €
de [50 000 € à 100 000 € [12,5 €
de [100 000 € à 200 000 € [25 €
de [200 000 € à 300 000 € [50 €
de [300 000 € à 400 000 € [75 €
de [400 000 € à 500 000 € [100 €
Sup à 500 000 €	125 €

Le montant des primes trimestrielles sont plafonnées à 750€ ou au quart du montant des commissions d'acquisition de l'exercice précédent. .

G-C
B
P.S
14
MCF

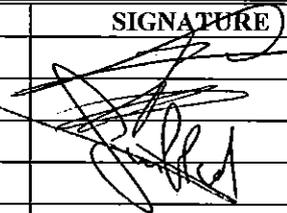
SIGNATURES

Pour AXA France :

Marine de BOUCAUD	Directeur des Ressources Humaines d'AXA France	
-------------------	--	---

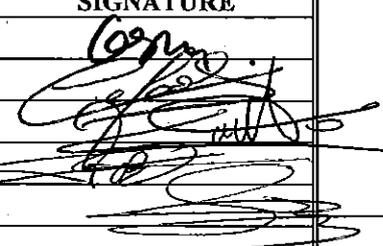
Pour les organisations syndicales :

C. F. D. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE

CFE/CGC			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
NUCHANEK	Denise	CSPT	
MOTTE	Joël	CSN	
SURBLED	Philippe	CSNPT	

la C. G. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE

F.O.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE

UDPA/UNSA			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
SCHUNACHER	Giulia	DSC	
FAURE	MARIE-CHRISTINE	DS	
CUSINATO	GEORGES	DS	
BLANCHÉCOTTE	François	CSN	
RONZALES	Arno P.	CSNPT	