

ASSEMBLEE GENERALE

VICHY

20 SEPTEMBRE 2012

Il y a 2 ans / déjà / nous étions à Bordeaux pour finaliser l'accord historique conclu entre toutes les amicales nées de l'histoire d'AXA.

Ce fût laborieux et difficile / car la nostalgie du passé était grande et est encore présente pour beaucoup d'entre vous.

Le passé conserve toute sa vérité / son authenticité / mais le monde bouge / AXA AUSSI / et ce qui était la vérité d'hier, n'est plus la vérité d'aujourd'hui.

Vous avez su réaliser le changement / et notre amicale est née prenant le nom du syndicat des forces actives et porteuses d'avenir / REUSSIR .

Pourquoi ce mimétisme ?

Parce que tout ce qui intéresse les actifs / concerne les retraités.

N'oubliez pas que leur bonne santé économique est la garantie de la pérennité de nos retraites / SI / LEUR SANTE DECLINE, NOUS SERONS MALADES !

De leurs côtés, les actifs doivent prendre conscience et prendre un peu de temps pour nous regarder / Car / LEUR AVENIR , C'EST NOUS.

ET AXA dans tout cela /

AXA a accueilli la naissance de Réussir d'un bon œil / nous leur avons simplifier la vie.

AXA contribue financièrement à l'équilibre de nos comptes, même si / rigueur oblige / sa contribution a été / cette année / réduite de quelques milliers d'euros.

AXA a accepté / sans difficulté / notre démarche suivant laquelle un Agent Général retraité doit être assuré chez un Agent Général actif.

Michel Danielou vous a rappelé / tout à l'heure / les premiers accords IARD et expliquer les améliorations structurelles en prévoyance.

Philippe Hermetz vous dévoilera / Lui / le contenu de nos derniers accords IARD.

Il nous reste à élargir la gamme et voir ce que nous pouvons obtenir / en matière d'épargne.

Pour AXA Banque / statu quo / les marchés financiers laissent peu de marge / Jean-Pierre Von Kanel répondra / si vous le désirez / à vos questions tout à l'heure.

Souvenez vous dans le premier numéro de notre revue que nous nous étions fixés 4 objectifs :

- 1- AUGMENTER NOS EFFECTIS ET FEDERER LES EQUIPES .

Comme vous avez pu l'entendre dans les propos de Michel et de Rémi / nous avons considérablement GRANDI et / nous avons encore une marge IMPORTANTE de progression.

Un nombre / NON NEGLIGEABLE / de nos confrères, partis en retraite il y a 6 / 7 ans / 8 ans / ignore notre existence.

Il appartient à CHACUN d'entre vous de les contacter et de nous donner leurs coordonnées.

Fédérer les équipes / C'est fait / La prochaine mandature parachèvera notre ambition.

- 2- ACTION SOCIALE

Michel a abordé le sujet, mais nous avons encore beaucoup de travail à réaliser / la tâche est difficile et complexe.

Quelle aide apporter ? /

Comment détecter les besoins, voir / la détresse ?

Ce matin / en Conseil d'administration / nous avons décidé la création d'un fond d'actions sociales.

2013 devra / sur ce sujet / nous conduire a plus de réalisations.

- **3 - LES CONTRATS D'ASSURANCES**

Comme je vous l'ai indiqué précédemment / nous avons bien travaillé / nous avons fait les ¾ du chemin / il nous reste 1 an pour conclure.

- **4 - LA FORCE D'INTERVENTIONS : LA CHARTE D'ENTRAIDE**

Nous avons décidé / en accord avec AXA / de créer une force d'interventions constituée d'Agents Généraux récemment retraités / en vue d'intervenir sur le terrain en cas de catastrophes ou de sinistres majeurs.

Après quelques difficultés / d'ordre juridique / la Charte a été signée à Bruxelles / l'année dernière / et les listes de confrères concernés ont été constituées à la fin du printemps dernier.

Philippe Hermetz vous en parlera.

Voilà / chers amis / le fruit des travaux réalisés par l'équipe que vous avez désignée à la tête de Réussir Senior.

Il m'appartient de les remercier en votre nom.

Mais / point de lauriers / point de fleurs / nous avons accepté cette tâche avec enthousiasme / nous honorons notre engagement et cela suffit à notre bonheur.

MERCI A TOUS

Assemblée Générale du 21/09/2012 à VICHY

Rapport d'activité: M. Daniélou

3 Objectifs principaux pour 2012

1/Augmentation des effectifs.

Il n'y a pas d'amicale dynamique sans une augmentation constante de ses effectifs. L'objectif fixé par notre président étant de 1500 adhésions à la fin de notre mandature soit le 13/10/2013. Pari gagné car à ce jour nous sommes 1530 adhésions et cela grâce à une campagne de recrutement importante. (120 adhésions en 2011, et du 01/01/2012 au 30/08/2012 : 187) soit plus de 300 adhésions nouvelles en moins de 2 ans).

2/ Tarification spécifique réservée aux adhérents de Réussir Senior.

Fort de notre 1^{er} succès (- 40% sur le tarif auto) obtenu en 2011, nous avons poursuivi et intensifié nos négociations avec AXA et nous avons trouvé des accords sur les points suivants :

Moto, camping cars, mutirisque habitation, garantie accident de la vie, GPC, frais d'obsèques, contrat décès et frais de santé etc (Voir détail ci-joint).

3/ Charte de partenariat (charte d'entraide).

Suite à l'accord AXA/Réussir Senior annoncé lors de notre AG DE BRUXELLES, les listes des confrères concernées ont été constituées et un courrier va leur être adressé (signé par AXA et de Réussir Senior) pour les remercier de leur engagement et ceci avant fin 2012.

Le protocole de la charte sera joint à ce courrier.

-Sujets restants à traiter.

- J.P. Von Kanel est chargé de négocier avec les représentants d'AXA et AGIPI sur les avantages spécifiques pouvant être accordés aux adhérents de Réussir Senior.

- Mise en place d'une commission paritaire (AXA, Réussir, Réussir Senior) chargée dans un 1^{er} temps d'établir un inventaire sur les documents en circulation aussi bien du cote AXA que du cote AGEA, ainsi que sur les modalités d'un départ en retraite.

Le but étant d'analyser les documents et d'améliorer le processus de départ.

Prendre en compte le coté psychologique et définir un cheik liste sur toutes les opérations et démarches à effectuer par l'agent général durant l'année n-2 et l'année n +2.

(M. Daniélou et Jacques Itier représenteront Réussir Senior à cette commission.)

- Voyages.

Le C A de R/S a validé l'organisme **vacances bleues** comme prestataire de voyage.

Les adhérents se verront proposer avant fin janvier 2013 deux voyages.

- **L'Irlande** pour début juin, **Moscou/ St Pétersbourg** début octobre 2013. Pour plus de renseignements consulter notre site : (**www.reussirsenior.org**)

Intervention Pierre DUMINIL

Quand on parle de la CAVAMAC, il faut d'abord en évaluer l'importance par les chiffres. La caisse couvre 50.000 personnes : 13.300 cotisants, 27.000 retraités « de droits propres » et 9.700 réversions : On mesure immédiatement son rapport démographique (cotisants/retraités) « défavorable », et qui continue de se dégrader : 1000 retraités de plus par an environ, une centaine de cotisants de moins.

Quelques chiffres encore : l' « AGA moyen » a 48 ans et 8 mois, perçoit 223.000 € de commissions qui lui procurent 83.800 € de revenus. Il est entré dans la carrière à 38 ans et 5 mois et y reste 19 ans et 11 mois, pour prendre sa retraite à 63 ans et toucher 2.900€ de retraite « de base » et 19.500 € de retraite complémentaire ... pour 20 ans de carrière, rappelons le ! Le tout en moyenne bien sûr.

La CAVAMAC, reçoit environ 305 M€ de cotisations et paie 325 M€ de prestations, mais ce « déficit » concerne exclusivement le RBL et est mutualisé avec toutes les professions libérales. Le RCO, lui, est encore en excédent technique (25 M€), ce qui permet, pour faire face aux années difficiles, de constituer des réserves, qui s'élèvent aujourd'hui à plus de 900 M€ en valeur de marché, dont 150 M€ de plus values.

Au-delà des chiffres, des questions se posent :

Le régime complémentaire est-il pérenne ? **Oui !** La CAVAMAC effectue chaque année des projections à l'horizon 2050, et bientôt 2060, dans plusieurs scénarios qui portent sur l'évolution des commissions, le rendement des placements.... Dans les ¾ des scénarios, il reste des réserves jusqu'à 2050 et dans tous, y compris les plus pessimistes, jusqu'à 2030. Et ce malgré un « solde technique » (ressources-charges) qui devient négatif vers 2015, ce que l'on compense grâce aux réserves.

Et la valeur du point ? La CAVAMAC a expliqué sa position dans un document adressé personnellement à tous les retraités. Retenons simplement que la pérennisation du régime est le fruit de trois efforts : celui des retraités qui acceptent que la valeur du point ne suive pas toujours l'inflation, celui des actifs qui acceptent un taux de cotisations et surtout un taux d'appel élevé, celui des compagnies mandantes qui jusque là n'ont pas remis en cause leur « abondement ».

Et la gestion, fait-elle des efforts ? Oui ; Des efforts sur les coûts de gestion : le coût de gestion de CAVAMAC est de 5,2 M € en 2011 (1,7 % des cotisations) , contre 6 ;5 Me en 2005 (2,5 % des cotisations). Ça représente une baisse de 20 % en 5 ans (30% en tenant compte de l'inflation). Des efforts aussi sur la qualité : à titre d'exemple, le délai moyen de réponse à l'ensemble des demandes est aujourd'hui de 5 jours !

En conclusion, des défis importants, des efforts de tous côtés et, au final, une situation plutôt satisfaisante.

Pierre Maxime Duminil

Intervention AXA /Philippe HERMETZ

Je remercie Jean Martin Vivier et toute son équipe pour leur invitation, c'est toujours avec grand plaisir que je participe à vos A.G.

REUSSIR SENIOR va bien si je regarde le nombre croissant des adhérents en nette progression.

De beaux accords ont été conclus :

- Des tarifs négociés en auto et en multirisque habitation
 - Charte d'entraide en cas de survenance d'événement de grande ampleur.
- Preuves :
- Solidarité et générosité : 2 grandes valeurs partagées par les agents généraux.

Je vous propose d'aborder 3 thématiques pendant mon intervention :

-Le Réseau, Le Business, Les Projets.

1 -Le Réseau

Le réseau va bien alors que nous subissons une crise économique majeure....il progresse même s'il se développe moins vite que les années précédentes :

3400 agents généraux, 7600 collaborateurs d'agence, 3700 points de vente, 30 agences en gestion (SGTA) ,52 SARL.

4700 000 clients (66 % des clients d'AXA France)

Portefeuille clients : 60% clients particuliers, 26% clients entreprises, 14% clients professionnels.

90% des agences en progression ou stable en terme de C.A

2-Le Business :

Le Marché se porte bien grâce au travail des agents et de leurs collaborateurs dans une période difficile.

C A IARD : +2,7 %, C A VIE : - 13% mais +6 ,3 % en prévoyance, CA banque : +27 %

Les apports nets se redressent : (à fin aout 2012)

Auto : - 42 000 par rapport à -80 000 en 2011, Moto : + 5000 par rapport à + 2000 en 2011

Vie : - 12,9 % -- 1,343 Md € avec un taux de diversification en nette progression : 16%.

Belle progression en retraite (PERP, FAR)

Banque : + 10% en prêt personnel, + 50% en prêt immobilier, +72% en livret bancaire

Prévoyance : protection familiale : 316 000 contrats en portefeuille, beau développement.

Lancement de 2 nouveaux produits : **ESSEN' CIEL** (frais d'obsèques) et **ENTOUR'AGE** (dépendance)

Santé : marché difficile : - 28000 contrats mais C A presque stable, lancement d'une nouvelle offre fin 2012.

3 - Les Projets :

Le marché change, se transforme, croissance des « bancassureurs », croissance d'internet.

Notre chiffre d'affaire, nos clients sont fortement représentés dans le segment grand public.

-Deux solutions.

-Laisser le marché grand public aux « bancassureurs » et aux opérateurs sur internet.

-Rester un opérateur leader sur ce segment de clientèle.... C'est le choix stratégique d'AXA France.

Pour cela, nous avons mis en œuvre un projet clair, fort et ambitieux : **La Dynamique Grand Public.**

La DGP suppose une réflexion sur l'organisation de l'agence et repose sur 6 piliers :

-La banque, la productivité administrative, la productivité commerciale, le multi accès, la gestion des sinistres, et la professionnalisation de la profession.

-50% des agents ont déjà mis en place 3 de 5 piliers.

Quelques exemples :

-**Multi accès** : 1 pilote avec 450 agents généraux

-**La banque** : 1800 agences avec des délégations de pouvoir en crédit

-**Productivité administrative** : **ORCHESTRA** (outil de connaissance et de gestion des clients)
63% des agences équipées à ce jour ;

- Mise en place la mobilité : black berry puis bientôt iphone , ipad,

- Agence sans papier : déploiement d'une solution de gestion électronique des documents en 2013.

-**Productivité commerciale** : télémarketing mise en place par AXA : 700 agences inscrites pour 25 000 rendez vous pris.

Professionnalisme : 35 000 jours de formations délivrés.

- DGP (démarche de vente grand public), piloter et organiser Spécialisation.

Intervention de Réussir : Michel Maquevice, B .Brossard

- Michel Picon (excusé)

Après les mots de bienvenue, Michel Maquevice et B. Brossard nous donnent leur analyse sur le métier d'agent général en 2012.

Nous faisons un métier difficile mais un beau métier.

- L'année 2011 a été très difficile suite à de grosses augmentations des tarifs en janvier.
- Le chiffre d'affaire est resté stable et nos principaux concurrents sont « la banque assurance ».
- En crédit immobilier AXA a le meilleur taux du marché.
- L'état d'esprit d'AXA a changé, l'agent général revient au cœur de la relation client.
- Axa poursuit son effort sur la gestion sinistre des plates formes (nouvel outil informatique.)
- Du côté commercial le chantier E- BUSINESS est en cours de finalisation.
- Pour conclure nous pourrions résumer la situation actuelle en une phrase : « réseau en bonne santé mais vigilant vis-à-vis de la compagnie.
- Par ailleurs Réussir invite une délégation de Réussir Senior à participer à leurs congrès qui se déroulera le 18 et 19 octobre à Lyon.
-
- J.Martin Vivier prend la parole et pose 3 questions aux représentants de Réussir.
-

1 - Possibilité d'enrichir le site de Réussir notamment sur l'information à donner aux futurs retraités.

2 - accord de diffusion du bulletin de Réussir Senior aux départementaux et aux présidents de régions de Réussir par le secrétariat de Réussir.

3 -Participation de Réussir Senior aux réunions de Réussir et vice et versa en région.

Ces 3 points sont accordés par les représentants de Réussir, l'ensemble des participants à cette assemblée générale les remercie chaleureusement par des applaudissements.

Assemblée générale électorale 2013 : j.L. Seuillet . j.Martin Vivier

(Information sur la décision prise lors du C .A du 21/09/2012)

Rappel des formalités :

-Toutes les élections régionales doivent se faire le même jour. (Le 27/06/2013).
Un appel à candidature par le BE (bureau exécutif) se fera 60 jours avant la date de l'AG.
Pas de vote par correspondance pour les élections régionales.

-Conclusion :

Devant les difficultés que nos adhérents pourraient rencontrer pour voter (distance à parcourir, fatigue) la participation au vote risque d'être faible et non représentative.
Le CA du 29/09/2012 à l'unanimité a décidé d'organiser une AG EXTRAORDINAIRE le 13/12/2012 qui se tiendra 104 rue Jouffroy à PARIS afin de modifier un article des statuts, à savoir :

- possibilité d'accorder le vote par correspondance pour les élections régionales.

En conséquence une convocation à tous nos adhérents sera adressée 15 jours avant la date de l'AG extraordinaire.

Le syndic se chargera de veiller à l'application et au respect des procédures administratives.

-Clôture de l'AG du 21/09/2012 à 19 heures.

J.Martin Vivier prend la parole pour remercier tous les adhérents présents ou représentés et informe que la prochaine AG se déroulera à ALBI le 12 et 13 /09/2013.

Puis il invite la salle à se diriger vers le buffet afin de prendre l'apéritif avant de participer au dîner de gala. Ainsi se termine cette journée qui s'est déroulée dans un climat agréable, convivial et dans un cadre plein de charme. Merci à Michel Couturier pour avoir organisé d'une façon parfaite cette AG dans un endroit aussi remarquable.

Michel Daniélou
Secrétaire Général

Intervention de Georges BELAT

Au début de son intervention **Georges BELAT**, Président de l'Unaagar, a tenu à féliciter Jean-Martin Vivier et son équipe d'avoir, en moins de deux ans, fait progresser le nombre des adhérents à REUSSIR- SENIOR de plus de 20 % soit environ 300 nouveaux membres.

Il a également remercié le Conseil d'administration d'avoir accepté le principe d'utilisation du bulletin unique d'adhésion lequel permet, depuis sa mise en place, une croissance des effectifs globaux de l'Unaagar.

« Le recrutement des nouveaux retraités reste la priorité de tous. Le nombre des membres adhérents dans les Amicales de Compagnies et de Régions (actuellement près de 7000) doit encore augmenter si nous voulons que les Agents Généraux d'Assurances retraités soient reconnus comme force de propositions, notamment à CAVAMAC pour nos régimes de retraite et à PRAGA le régime de prévoyance. Depuis plusieurs décennies nos représentants sont au nombre de 3 sur 25 au conseil de CAVAMAC et seulement un à PRAGA alors qu'aujourd'hui les retraités sont 2 fois plus nombreux que les actifs. Nous sommes persuadés qu'une représentation démocratique normale, tenant compte de la démographie particulière du corps social des Agents d'assurances, rendrait plus fluides et plus efficaces les relations entre les différents acteurs.

Nous considérons par ailleurs comme primordial le maintien du pouvoir d'achat des retraités, présents et futurs, c'est à dire que la revalorisation de la valeur du point ne soit pas inférieure à l'inflation ».

Georges BELAT