



LE CANARD DÉCHAÎNÉ

Du Réseau Commercial LFAC
libre ensemble



SOMMAIRE

NEWS

Directrice de publication

Dominique TABARIE

Rédacteur en chef

Laurent ARTIGAU

Conception

Arnaud ROBERT

Sylvain DELERUE

Ont participé à ce numéro

Charlotte BRUNET

Véronique DAULY

Valérie ARSEGUET-
DELPECH

Pierre PERRAULT

Téléphone :
06.60.70.13.71

Site:

<https://unsa-generalis.com>

Courriel :

contact@unsa-generalis.com

NÉGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE 2022

Chers collègues,

Encore grâce à vous et à vos contributions, voici nos propositions soumises à la Direction dans le cadre de la NAO 2022 :

⇒ Augmentation d'au moins 3% du salaire du fixe pour les CDC, CDA, IAAC et DAG

Tout augmente, sauf nos salaires fixes ! Cherchez l'erreur...

⇒ Obtention du statut E.I. (échelon intermédiaire) pour les commerciaux après 20 ans d'ancienneté.

Voyons ! Un peu de reconnaissance pour toutes ces années passées !

⇒ Demande de mise à disposition d'un outil KLESIA permettant la consultation du portefeuille et des encaissements.

Cela nous permettrait enfin de contrôler les encaissements KLESIA et donc nos commissions... ça vous parle ?? Nous restons mobilisés et actifs sur ce sujet.

⇒ Demande de plafonnement des reprises GMS quand le déficit est inférieur ou égal à 3000 €.

Aidons nos collègues qui passent par une phase compliquée, afin de les conserver et éviter qu'ils ne partent ! Quand on voit les difficultés pour recruter et conserver les collaborateurs... Un petit coup de pouce allons !

OBJECTIFS & INCENTIVES 2022

Prime à la conservation/rétention du contrat 20/300

Faire du 20/300 c'est bien ! Mais conserver son client pendant des années c'est mieux !

Nous demandons pour la 5ème année d'existence du contrat un commissionnement à 5% jusqu'à 50KE (hors taux de chargement) et au taux normal au-delà pour récompenser le travail de fidélisation.

NÉGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE 2022



L'équipe UNSA

Pierre PERRAULT
Laurent ARTIGAU
Charlotte BRUNET
Joëlle MENEGHIN
Véronique DAULY
Valérie ARSEGUET-
DELPECH
Franck CHABAUD
Arnaud ROBERT
Sylvain DELERUE
Richard MAURICE

Téléphone :
06.60.70.13.71

Site:

<https://unsa-generalis.com>

Courriel :

contact@unsa-generalis.com

Majoration du point CHALLENGE sur les 20/300

Sur les contrats 20 /300 le CA est enregistré en HT, permettant d'acquérir 1 point par euro H.T. Ce mode de calcul est moins récompensé que les autres contrats dont l'enregistrement est comptabilisé à 1 point par euro T.T.C..

Ça ne vous aura pas échappé, il y a quand même une petite différence entre H.T. et T.T.C.

REMUNERATION DIFFEREE (IFC /PER IN / COLL / Retraite TNS) :

« LA REM DIFF ! » Il faut en faire, donc donnez-nous les moyens de vouloir en faire

Deux incentives qui récompensent la performance :

Pour un CA moyen de 2000 € par contrats.

- ⇒ 20 AN : prime de 400 €
- ⇒ 25 AN : prime de 1 600 €
- ⇒ 30 AN : prime de 2 000 €

Pour les contrats dont la PU est :

Entre 100 000 € et 150 000 € de CA,

- ⇒ une prime de 1%

au-delà de 150 000 €

- ⇒ Une prime de 2%

Sur les challenges 1,5 point par euro de CA

COMMISSIONNEMENT IFC & EPARGNE SALARIALE

Changement du commissionnement à 10% pour les IFC dont la PA est inférieure ou égale à 50k€ sans corrélation avec la baisse des frais sur versement.

PRIME SUR LES A.N. GENERALI

Avouez-le, vous n'avez jamais entendu dire : « tu fais trop de KLESIA, je te rappelle que c'est GENERALI ton employeur » ?

Voilà une petite astuce pour encourager à signer des contrats GENERALI et inverser la vapeur :

Prime AN santé / prévoyance collective ou TNS dont la PA est supérieure ou égale à 950 € :

- A partir de 50 AN Generali une prime de 1000 €.
- De 51 AN à 100 AN Generali une prime de 1500 €.
- Au-delà de 100 AN 50 € supplémentaire par AN.

NÉGOCIATION ANNUELLE OBLIGATOIRE 2022



L'équipe UNSA

Pierre PERRAULT
Laurent ARTIGAU
Charlotte BRUNET
Joëlle MENEGHIN
Véronique DAULY
Valérie ARSEGUET-
DELPECH
Franck CHABAUD
Arnaud ROBERT
Sylvain DELERUE
Richard MAURICE

Téléphone :
06.60.70.13.71

Site:

<https://unsa-generalis.com>

Courriel :

contact@unsa-generalis.com

RTT

Paiement des RTT en corrélation avec la rémunération annuelle du collaborateur au moment de la prise du RTT.

C'est la moindre des choses de connaître le mode de calcul de nos RTT...

OBJETS PUBLICITAIRES

Attribuer un forfait d'un montant de 250 euros par CDA et CDC chaque année.
Pourquoi ?

Parce que les goodies font toujours leur petit effet dans les cabinets comptables. Voyons, il en va de notre image de marque.

ENVELOPPE BUDGETAIRE POUR LES CONSOMMABLES

L'UNSA demande une enveloppe de 300 € pour le matériel et consommable pour les collaborateurs dont le secteur est trop éloigné physiquement de l'agence.

Vu le prix de l'essence, il n'est pas judicieux qu'un collaborateur fasse 60 KM pour aller imprimer un projet en agence....

Demande de l'application de l'accord NCS du 9 novembre 2016

Faire circuler auprès des nouveaux entrants la possibilité d'avoir un trolley (non, ce n'est pas une insulte 😊) et des Casques afin de pouvoir téléphoner et travailler dans de bonnes conditions.

CONCLUSION

L'ensemble de ces demandes sont le fruit de vos remontées, merci encore !!!!!

