

LES COUPS DE RABOTS, LES CONDITIONS DE TRAVAIL ET SALAIRE. Voici les irritants du réseau salarié Generali !

Lors de nos visites en régions, vous nous avez interpellé sur ces nombreux sujets



Charge de travail

- La hiérarchie nous demande de **contacter les clients pour obtenir des notes RNPS élevées**. Cela pose un problème d'objectivité des résultats.
- **Difficulté à joindre les services**, voire INTERDICTION D'APPELER la plupart des services de gestion !!! Même les manager y arrivent difficilement ! Nos clients ne doivent pas être pressés !!
- Nos clients n'arrivent plus à faire leur **déclaration de sinistre par téléphone**. A quoi sert le numéro service client ?
- Les **tâches administratives** à réaliser pour les opérations FAST prennent trop de temps commercial.

- **Reporter les appels** client dans Mercure : Encore du temps à passer.
- Le **forfait jour** à la place des 35 heures !
- Des formations sont trop axées en priorité sur la force commerciale et pas sur la technicité de nos produits.
- Le passage de MERCURE Action CO VERS GRC. C'est l'usine à gaz !
- Les courriers n'arrivent plus à notre adresse mais au bureau OD ! ?

La CGT Generali : Les mauvais scores RNPS sont dus à la dégradation des services causée par le sous-effectif et ne devraient pas affecter les conseillers en termes de participation et d'intéressement.

Les mauvais score NPS sont liés à la dégradation des services en sous effectifs. Les Conseillers ne sont pas responsables de cela.

Nous demandons des embauches au siège pour améliorer les conditions de travail des salariés et... le score RNPS ! Generali en a les moyens.

Rémunération

- Le **salaire de base** est **trop bas** et ne suit pas l'inflation. Et ce malgré les augmentations tarifaires de nos contrats.
- Les **reprises de COM** sont **jugées injustes**, notamment en cas de résiliations pour hausses tarifaires ou décès.
- La **baisse des revenus** suite au **changement de rémunération**. Moins favorable, il est la cause de perte des commissions sur l'encours. Par exemple, l'objectif PR inatteignable...
- Des frais pris en charge en fonction du niveau de production et non des kilomètres parcourus (apparaît comme une prime déguisée liée à la production).
- Les échéances des secteurs blancs. **Comment sont distribuées les échéances des secteurs blancs ?**
- Mauvaise **redistribution des richesses 2023 malgré une année record** ! Concrètement on reste sur le même niveau de prime et d'intéressement.

Vente

- Les frais opérés sur nos dossiers loin des conditions pratiquées par nos concurrents.
- **La rentabilité en berne du fond euros par rapport aux autres réseaux de distribution interne** et à la concurrence. **Intervention et repêchage régulier de nos clients** qui ne comprennent pas ce niveau de rentabilité.
- Trop de **pression commerciale**, nombre de RDV, reportings ... et de problème pour l'émission de contrat.

Divers

- Congés d'été imposés en août !

Conséquences

De nombreux départs et une baisse des effectifs, créant des doutes sur la pérennité du réseau.
Des difficultés à recruter, malgré des primes de cooptation allant jusqu'à 1000 euros en cas de titularisation.

La direction se targue de lire les tracts des Organisations Syndicales :
la CGT espère que celui-ci sera l'occasion pour elle d'avoir un accès direct aux difficultés rencontrées par les collègues du Réseau Salarié !

Nous attendons maintenant avec impatience l'amélioration des points soulevés.

? Tu savais ça ?

Question des Représentants de Proximité CGT du Réseau Commercial sur la MRH :

« L'OF va proposer à certains clients détenteurs de contrats LOGIPLUS un remplacement pour l'Habitation Generali avec le même tarif et les mêmes garanties.

Le représentant de proximité de la CGT demande à la direction la raison pour laquelle cette possibilité n'est pas offerte aux conseillers commerciaux ? »

Réponse de la Direction :

La Direction indique qu'il s'agit de la droite ligne du projet de transformation du modèle porté par le projet RS2022 qui a pour objectif d'optimiser le temps commercial des collaborateurs du réseau sur des actions de conseils à fortes valeurs ajoutées, plus que sur de la vente comparative simple.