

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N°2 - JUIN 2021

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

L'URGENCE PRIORITAIRE DES NÉGOCIATIONS DE PROTECTION SOCIALE ET DE RETRAITE COMPLÉMENTAIRE



COMMERCE
ET SERVICES

PROFESSIONNELS
DES MÉTIERS DE
SERVICES,
VOUS PASSEZ TOUT
VOTRE TEMPS
À PRENDRE SOIN
DES AUTRES.



ET VOUS ?
QUI PREND SOIN
DE VOUS ?

Complémentaire Santé – Prévoyance – Retraite

C'est parce que nous connaissons si bien les métiers de la santé, du conseil, de la restauration, de l'hôtellerie, du transport, et des commerces de proximité que nous sommes en mesure de vous apporter les solutions les plus adaptées à vos besoins. KLESIA, au service des entreprises de service depuis plus de 65 ans.

KLÉSIA
PROTECTION ET INNOVATION SOCIALES

INTRODUCTION ET RAPPEL DE QUELQUES ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

« Nous allons aborder la mise en place de la protection sociale complémentaire (PSC) en branche ainsi que de la retraite. Avant d'aborder ce sujet très spécifique, nous ferons un tour d'horizon de l'écosystème de ces mesures, notamment au niveau de l'entreprise où elles sont plus souvent pratiquées ».

Ce sera également l'occasion de revenir sur les dispositifs législatifs et réglementaires existants sur ces sujets qui ont évolué récemment, notamment avec la loi PACTE.

Dans la continuité des premiers échanges sur les négociations de branche, nous souhaitons porter un regard sur ces négociations vitales

qui touchent à la protection sociale et à la retraite complémentaire.

Convaincus que les comptes sociaux conduiront inévitablement à court ou moyen terme (après les élections présidentielles et législatives vraisemblablement) à des orientations difficiles sur les couvertures en matière de protection sociale et dans le domaine des retraites, il convient d'anticiper et de mettre en place des régimes et des garanties complémentaires.

« Lors de cette seconde journée nous reviendrons sur les moyens d'agir en négociations de branche pour la mise en place de protections complémentaires ».



« Je vous remercie pour votre engagement envers la Fnecs. Vous êtes les ambassadeurs de ses nombreuses branches professionnelles, ce qui vous demande connaissances et implications. Alors bien formés, vous serez mieux armés pour mener à bien votre mission et gagner.

Vous avez le soutien et la reconnaissance de l'équipe fédérale. »

René ROCHE
Président de la FNECS





Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

Connectez-vous à
votre espace ADHÉRENT
pour lire la suite.