



BNP PARIBAS

VOS REPRÉSENTANTS



Pierre
LEGRAS

06 64 01 52 41



Florence
CORNET

07 60 47 32

VOS ÉLU(E)S



Didier
BOUGET

06 64 01 62 30



Jean-Luc
COLLET

06 64 01 66 47



Stéphane
GOUBIER

07 60 47 29 41



Valérie
GUEVEL-POUPARD

07 60 47 28 80



Chantal MARCHAND

06 99 33 92 51

Frédérique CHANTOIN

Valérie DENIS

Bruno FAUCHER

Marc FRERE

Karl LEROY

Béatrice ROUVRAIS

Contacts Cfdt Région Grand Ouest

cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com



02 51 84 53 63

CSEE Modèles de Service du 21 Mai

CSEE du 27 Mai 2021

(Comité Social & Économique
d'Établissement Région Grand Ouest)

31 Mai 2021

TÉMOIGNAGE D'UNE COMMERCIALE :

Ou la vraie vie des Agences (bien différente des pseudo belles histoires présentées sur l'Echonet de la Région Grand Ouest !)...

« Ce message pour vous donner **des nouvelles d'une Commerciale...** Nous ne sommes plus dans le « trop de travail », mais dans **le grand n'importe quoi, le chaos, le grand bouleversement !**

Nous devons, donc, honorer **13 RDV par semaine** (234 pour ce Quadri de 18 semaines, soit 17 RDV par semaine si congés), nous devons être disponibles en Outil Contact **3 heures** par jour, finir à **19h** le jeudi et **13h** le Samedi.... ça c'était le début du grand n'importe quoi !

Il faut également rajouter le retour du montage des Crédits Immobiliers.... même compliqués, et Dieu sait que la demande est active.

Parce que cela ne semble pas suffire, il y a les E-learning qui débordent et arrivent sans cesse. Sans parler des E-learning Proximité et Affinité annoncés pour Septembre...

Pour nous enfoncer encore plus, nos **Motiv** du premier Quadri sont **amputés de 20%** car pas à 100% en Univers Assurances.

Et puis cette semaine... **phoning Crédits mercredi, phoning Conquête jeudi matin, phoning sur nos priorités jeudi après-midi, Réunion Crédits et phoning vendredi matin !!!**

Mon cerveau ne peut plus répondre à ces injonctions permanentes.

Je pense m'exprimer au nom de tous les Commerciaux... Nous avons l'impression de perdre tous nos repères et ne plus pouvoir maîtriser notre propre organisation, nécessaire pour notre équilibre, notre bonne préparation des RDV et notre réactivité.

Le malaise est partout et quelle que soit la ligne métier ! »

Témoignage édifiant et tellement vrai d'une de nos collègues qui pourtant n'obtient aucune réponse de la Direction.

Le fossé est abyssal entre l'autosatisfecit de la Direction et la réalité de votre quotidien.

Il devient insupportable d'entendre que la crise sanitaire est la seule responsable de vos maux.

Cette réponse donnée n'est plus acceptable. La crise sanitaire « a bon dos ».

Pourquoi ne pas admettre que les transformations sont trop rapides, que les outils ne sont pas adaptés, que les clients sont mécontents et que vous en subissez les conséquences ?

Vos élus Cfdt ne baisseront pas les bras et interviendront au sein de toutes les instances pour protéger vos intérêts.

Vos élus Cfdt à votre écoute ! Contactez nous.

Questions CFDT

→ Quelle est la règle de calcul pour le taux de « transformation » des foyers T3/T6 en clients Affinité ? Il existe de fortes disparités d'une agence à une autre!

Réponse de la Direction :

Pas de sujet de taux de transformation. Nous sommes sur un profilage dans le cadre du pilote.

85 % des fonds de commerce projetés sont dans la moyenne des agences de BDDF.

Seul un socle de 15 % présente des disparités mais le dispositif pourra évoluer selon le taux de transformation. Nous sommes sur du prédictif.

Les Conseillers Affinité et Proximité contacteront les clients pour leur proposer le service Affinité.

Pour faire face à la baisse d'effectif : SERVICING viendra en complément du projet. En plus de cela, **la Direction demande de la solidarité entre les équipes ! ENCORE...**

→ Un objectif de taux de souscription au service Affinité est-il prévu ?

OUI ! Au niveau individuel pour les Conseillers Affinité et collectif pour les Conseillers Proximité.

→ Les Conseillers (essentiellement CP) vont devoir recevoir et informer individuellement les clients ciblés Affinité, leurs objectifs commerciaux sont-ils revus pendant cette période ?

NON ! Les objectifs ne sont pas revus car pas d'impact selon la Direction...

→ Les postes de CSC sont-ils pris en compte dans l'évolution des effectifs entre le « dispositif actuel » et le « dispositif cible ». Quelles sont les agences avec un poste de CSC dans le « dispositif cible » ?

OUI ! 32,1 ETP en théorie, donc au même niveau qu'actuellement mais il peut y avoir des ajustements en termes d'organisation.

→ Les clients Affinité auront-ils systématiquement un Bilan annuel ?

NON ! Ce Bilan ne sera pas systématique . Selon la Direction, c'est le client qui décidera de la fréquence.

Devant le manque d'engouement pour le poste Affinité, la Direction répond que les pilotes ont montré que les collègues sont finalement contents d'avoir ce poste !!!

Certains Conseillers Affinité seront multisites.

→ Vos Elus Cfdt ont vivement alerté la Direction sur 25 agences où il existe un nombre de foyers anormalement élevés pour des Conseillers Affinité ou Proximité :

La Direction n'a pas souhaité commenter ces « anomalies ». Des ajustements seront faits. Ces explications sont-elles suffisantes pour le futur Conseiller Affinité de SAUMUR qui va gérer 520 foyers ou pour celui de DINAN qui va gérer 613 foyers, quand la « norme » est de 300 !?

Pour toutes questions sur les différents territoires, n'hésitez pas à nous contacter.

INFOS :

Une Offre Affinité

Client-Collaborateur est prévue, et en cours d'étude.

Elle sera présentée en CSEC prochainement.

Contacts CFDT

Région Grand Ouest

Cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com



02 51 84 53 63



Postes Vacants

au
30/04/2021

40,6 ETP

- ⇒ 9.6 CC
- ⇒ 5.8 CAP
- ⇒ 16.2 CP
- ⇒ 2 DIA
- ⇒ 2 CAEr
- ⇒ 2 CSI
- ⇒ 1 CBPP
- ⇒ 1 CAE
- ⇒ 1 CRCBP

Contacts CFDT

Région Grand Ouest

Cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com



02 51 84 53 63



Cfdt: BANQUES
ET ASSURANCES
S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

« Être là pour nos clients »:

Comme convenu lors de la mise en place de ce Projet, un point à 6 mois va être réalisé. Vos DIT ont donc été informés, par la Direction Régionale, de la **possibilité de demander des modifications de la Formule Horaires dans vos agences**. Si celle-ci n'est pas adaptée à la vie de votre agence et quartier, faites une proposition argumentée à votre Manager.

Nous sommes là pour vous accompagner dans cette démarche !

MOTIV :

Un point complet sur le premier Quadri sera fait par le Directeur Retail Régional lors du CSEE du 17/06/2021.

Ce que nous pouvons déjà vous dire c'est que **l'exigence Bancassurance a eu un effet très défavorable sur votre Rémunération**. **40 % des collaborateurs seulement** ont atteint les objectifs de la rubrique Assurances.

Nous avons, donc, **60% de nos collègues qui ont connu une décote de 20 % sur l'intégralité de leurs Motiv!**

Au-delà de la légalité de cette décision prise par l'Entreprise (la Cfdt réfléchi à une suite juridique), une chose est sûre : **vous êtes démotivés et beaucoup d'entre vous ont déjà baissé les bras...**

Crédits Immobiliers et NCI :

Cette plateforme est complètement débordée car elle n'est pas adaptée au flux de dossiers actuels...

Cumulée à la baisse du nombre de CSI, les Commerciaux sont obligés de traiter leurs dossiers immobiliers au détriment de tout le reste.

La réponse de la Direction est édifiante : Faites une sélection des dossiers ! La hausse des Taux décidée va également tarir la demande ...

Comment peut-on « oublier » que l'immobilier est la source principale de Conquête mais aussi de Fidélisation.

La Cfdt demande de cesser cette réduction constante des effectifs.

Rémunérations et fréquences de révision :

La question est simple ! Que se passe t-il en région Grand ouest ?

En 2020, dans notre Région, un Homme est augmenté en moyenne tous les 49 mois quand au niveau de BNPP S.A, dont nous faisons partis, la fréquence est de 38 mois !

Et que dire de la fréquence des Promotions : Un Homme est promu tous les 210 mois (contre 126 pour BNPP S.A) et une Femme tous les 149 mois (contre 122 pour BNPP S.A)...

Fréquence moyenne des révisions de situation en RGO (en mois)

	2020		Total 2 020
	Hommes	Femmes	
Non Cadres	61,38	49,76	52
Cadres	46,55	40,45	43,12
Total	49,12	44,24	45,99
Total	49,12	44,24	45,99

Fréquence moyenne des révisions de situation BNPP SA

	2020		
	Hommes	Femmes	Total
	48	51	50
	37	39	38
	38	43	41

Fréquence moyenne des PROMOTIONS en RGO (en mois)

	2020	
	Hommes	Femmes
TOTAL :	210,71	149,16

Fréquence moyenne des PROMOTIONS BNPP SA

	2020		
	Hommes	Femmes	Total
Techniciens	100	119	113
Cadres	135	124	129
TOTAL	126	122	124

La différence entre la référence BNPP S.A et la Région Grand Ouest est tout simplement incompréhensible !

Et que dire de la réponse de la Direction qui déclare mot pour mot « ne pas avoir d'explications rationnelle » à ce constat ?!

La saisie de la Commission Paritaire de Recours 2021 se fait actuellement.

(ET AVANT LE 30/06)

CONTACTEZ vos Représentants locaux Cfdt pour vous aider à rédiger ce courrier et constituer votre dossier !