



Cfdt:

BNP PARIBAS

24 Novembre 2023



Pierre
LEGRAS

06 64 01 52 41



Chantal
MARCHAND

06 99 33 92 51



Isabelle
CLERGEAU

07 60 40 61 27



Stéphane
GOUBIER

07 60 47 29 41



Jean-Pierre
LE MORVAN

07 60 78 90 28



Valérie
GUEVEL-
POUPARD



Béatrice
ROUVRAIS

06 15 17 97 72



Hadrien
BIGOT

02 51 84 82 04

Frédérique CHANTOIN

Alexandre MOMPLAY

Valérie DENIS

Marc FRERE

Benoît HERBRETEAU

Contacts Cfdt Région Grand Ouest

cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com



02 51 84 53 63



CSEE GRAND OUEST

21-22 et 23 Novembre 2023

Après 2 mois de suspension du Dialogue Social
et une Intersyndicale soudée,

vos Élus Cfdt RGO ont repris le chemin du CSEE pour 3 jours de débat.

Vous trouverez dans ce Flash de nombreuses news **Agences/MdS, Corporate, BPF, ER**
ainsi que diverses infos pratiques !

RÉSULTATS DE LA RÉGION GRAND OUEST VS NAO 2024

Suite à la publication (minimaliste !!) des Résultats de la RGO sur Echonet, nous souhaitons vous apporter quelques précisions et remettre en perspective la NAO lamentable pour 2024.

Une fois encore, notre Directeur Général annonce des Résultats solides pour le T3, une fois encore notre Directrice des Réseaux France remercie chacun d'entre nous pour les bons Résultats de BCEF....

Mais alors comment expliquer une NAO aussi « fantaisiste »? Faut-il regarder au niveau des Régions ? La réponse est clairement NON pour la Région Grand Ouest !

Un PNB en hausse de 7,1% (Retail : +4,8 / BPF : +9,6 / Corporate : +11,3%), un coût du Risque en baisse de 20%. Le Job est fait, les Résultats sont là !

Nous aurions aimé vous parler également des fameux frais de gestion qui semblent effrayer nos Dirigeants et Actionnaires (sic...), mais chose « incroyable », pour une Entreprise Commerciale comme la nôtre, la Direction de Région ne les connaît pas ?!

VOS ÉLUS Cfdt RÉITÈRENT LEUR DEMANDE :

La Direction de la RGO se doit d'être votre Porte-Parole auprès de la DG
et se doit de demander une réouverture de la NAO 2024 !

Les suites de la TEMPÊTE CIARAN

RH groupe souhaite retirer un jour de RTT aux collègues qui n'ont pas pu venir travailler !!!

Oui, vous avez bien lu ! La situation climatique ne permettait pas de se déplacer (ou le Préfet a carrément interdit les déplacements), les agences n'ont pu fonctionner faute d'électricité mais vous étiez présents : pour tous ces cas de figures, où vous n'y êtes pour rien, la Direction envisage mesquinement de vous sanctionner d'un jour de RTT.

Comment justifier ce scandale ? La réponse est lunaire ! Par soucis d'équité.....

Peut-être que la SOLIDARITÉ, en ce moment délicat, serait plus appropriée. Nous demandons le retrait de cette mesure et une attention particulière si les collègues ont besoin de temps pour les déclarations d'assurances, pour les RDV d'expertise ou autre.

Si la Direction devait persister, la Cfdt se réserve le droit d'attaquer cette décision en justice.

En effet, l'Entreprise ne dispose pas d'un véritable Plan de Continuation d'Activité adapté à notre Réseau. Ce n'est pas aux salariés de payer les manquements de l'Entreprise !



BNP PARIBAS

- **Point d'avancée du Service Affinité :** Au 30/08/2023, un Conseiller Affinité a enrôlé, en moyenne, 150/160 foyers (20 d'entre eux auraient plus de 220 foyers). Une accélération des enrôlements sur le Q3 est attendue, et d'ors et déjà visible selon la Direction.

L'objectif de 320 foyers enrôlés, en moyenne, au 31/12/2024 est toujours d'actualité. Cet optimisme nous laisse songeur. L'objectif d'enrôlement annuel, pour 2023, était de 15 800. Au 30/08, la Région est à 7 490 (soit 50% du PdP annuel). L'objectif du Q3 est toujours annoncé à 4 855.

Le Taux de Résiliation du Service est modéré (8.5%), et le Taux de Dérogation oscille entre 15 et 20% en fonction des Territoires. **Malheureusement, ce qui est également modéré, ce sont les MOTIV Q2 des Conseillers Affinité. Une majorité de ces derniers est à peine à 50% de sa référence !!!**

■ **CONTACT:**

FULL CONTACT : La Région a exigé une présence FULL CONTACT de toutes les équipes. Aucun souci pour le Directeur Régional Retail, même en rendez-vous! Le bilan de cette très bonne idée est parfait puisque le taux de décroché a baissé 😊

Quelqu'un de la Région peut-il faire un « vis ma vie » en Agence pour se rendre compte des réalités ??

Ligne Affinité : Régionalisation définitive de CONTACT et Prise d'appel en 1^{ère} Intention : La Régionalisation des prises d'appels ne permet pas d'atteindre l'objectif de 30 %...Nous sommes à ce jour à 22 %.

Vos Élus CFDT interpellent la Direction et demandent le retrait de cette ligne dans les MOTIV de nos collègues AFFI. Depuis quand respecter ses clients et une promesse relationnelle doit être pénalisé financièrement !?!?

- **« I love MyBoutique » : PPC LE RETOUR !** La Région a demandé aux DIA de remonter leurs besoins afin d'améliorer les conditions de travail : petits travaux, déco etc ... Nous ne pouvons que saluer cette initiative, suite à laquelle 85 demandes ont afflué. La Région est dans l'attente de budgets (mais pas avant 2024 !), espérons qu'ils seront à la hauteur.

Néanmoins, nous restons affligés par une réflexion de la Directrice de Région : « Il faut que les Directeurs d'agences se responsabilisent et fassent remonter leurs besoins » (sic !!!). Un gros décalage entre le vécu et la réalité Les DIA se battent tous les jours et bricolent avec le peu de moyens qu'ils ont, en tentant d'activer tous les leviers sans être entendus.

Domage d'entendre de tels propos si méprisants.

- **PRIME ALEA : Une Agence sur deux en bénéficie :** Elle concerne les collègues dont les conditions de travail ont été impactées par un problème RH (manque d'effectifs, par ex), des travaux, ou toute situation exceptionnelle impactant fortement leur activité. **Son montant, par quadri, varie entre 50 et 500€.**

Un nouveau mode de calcul basé sur la perte réelle de MOTIV, par rapport aux 3 quads précédents, est dorénavant mis en place. Cette modification devrait permettre une meilleure distribution, et éviter toute dérive quant à l'objet réel de la demande.

- **ANTICIPATION / PLANIFICATION !** Nous entendons tous un maître mot chez BNPP : « Intensité Relationnelle » ! Pour y parvenir, la Direction vous met une pression intense afin d'anticiper les rendez-vous clients avec les fameux suivis S+1, S+2, S+3....

Mais la Région se met-elle la même pression pour anticiper ses animations ?

- FORCE 7 : présenté 2 jours avant son lancement.
- Animations ARVAL / Solutions budgétaires / HOMIRIS planifiées « la veille pour le lendemain ».
- Calls.

Les Élus CFDT demandent à la Région de revoir sa propre Intensité Relationnelle envers les collègues et de planifier consciencieusement ses interventions afin d'éviter les désagréables annulations de rendez-vous au dernier moment.



Cfdt:

BNP PARIBAS

La CFDT RGO entendue !

Deux « chantiers » animaient vos Élus CFDT :

- L'écart entre le cumul des Objectifs Individuels et le Collectif de l'Agence
- La différence d'Objectifs, incompréhensible et inexpliquée, entre deux Agences identiques.

Fil rouge depuis Août, nous n'avons rien lâché et sommes même remontés auprès de BCEF.

La Région nous a entendu, a baissé les objectifs de certaines agences (suite à nos demandes répétées) et mis en place des règles plus strictes et équitables.

NOUS LES EN REMERCIONS.

Vos objectifs 2024 vont être présentés avant le 20 Décembre. Comparez-vous entre Agences !! Si vous constatez des anomalies, remontez-les à vos Territoires. Si elles persistent, sollicitez vos Élus CFDT de proximité.

Cher(e)s collègues, CARDIF arrive sur NANTES !

BNPP CARDIF et CARDIF IARD transfèrent de nombreux postes (plus de 250) de NANTERRE sur NANTES (arrivées étalées de 01/2024 à 06/2026).

Toutes les lignes de métiers du secteur de l'Assurance sont concernées, que ce soit en Back, Middle ou Front Office (Conseillers Assurances à distance / Rédacteurs / Gestionnaires de Sinistres/ Chargés de Gestion de Contrats/ Responsables d'Équipe). **N'hésitez pas à consulter les annonces sur MyMobility !**

Toute personne de la Région peut postuler (Attention ! Mobilité sans accompagnement financier...).

Un **transfert d'entreprise sera envisagé** en cas de validation. Pour rappel, en cas de transfert, le contrat du salarié est transféré à la société d'accueil avec reprise de l'ancienneté Groupe. Dans ce cas, il n'y a plus de lien contractuel avec la société d'origine. Une **période d'adaptation de 3 mois** renouvelable une fois est prévue. **Si elle n'est pas concluante**, il est mis fin à son intégration. Le **salarié réintègre, alors, sa société d'origine.**

Vous souhaitez plus d'infos sur l'arrivée de CARDIF, sur les postes disponibles ou sur les modalités d'intégration : n'hésitez pas à contacter vos Élus CFDT !



FORFAIT MOBILITÉ DURABLE : **Profitez-en !**



Pour rappel, vous êtes en CDI, en CDD ou Alternants, vous pouvez toucher une participation mensuelle (totalement défiscalisée) si vous utilisez un vélo, une trottinette ou si vous faites du covoiturage (conducteur ou passager avec un collègue ou un tiers) pour effectuer tout ou partie des trajets domicile / travail.

30€ par mois : vélo, trottinette, covoiturage comme seul moyen de transport.

15€ par mois : vélo, trottinette, covoiturage en complément d'un abonnement transport (Le cumul ne peut dépasser 800€ par an).

Seuls 4 000 collègues, sur plus de 40 000 pour BCEF, bénéficient, aujourd'hui, de ce dispositif.

Les demandes sont à faire sur ALIS : prenez 5 min pour remplir et renvoyer l'Attestation sur l'honneur. **Suite à l'indécence de la NAO 2024 il n'y a pas de petits profits malheureusement !**

Cfdt:

BNP PARIBAS

L'actualité de la Banque Privée de la Région Grand Ouest

Lors de ce CSEE, le Directeur Banque Privée Régional est venu nous présenter un Bilan de l'année en cours. Il se montre satisfait des résultats réalisés par les équipes. Le niveau de Collecte est record (+30% par rapport à 2022 qui était déjà une année record !), les Synergies sont au RDV (avec un record de 400 millions d'euros collectés).

Au 30/09/2023, notre Région compte **59 Banquiers Privés** (2 de moins qu'en 2022) : 43 Banquiers Privés, 7 BPAD et 9 BPGR. Ces derniers sont encadrés par **7 REBP** et appuyés par **14 CRCBP**.

Un Banquier Privée suit en moyenne 160 Foyers (80 Millions d'Euros d'Avoirs Contrôlés), un BPAD ou BPGR en suit, lui, 120 (respectivement 55 et 140 millions d'Avoirs Contrôlés).

Tout va, donc, pour le mieux en BPF ? Pas forcément si nous regardons la satisfaction clients et la satisfaction des collègues.

• Certes la satisfaction clients est au niveau du marché, mais elle stagne. Les clients souhaitent vivement un retour des RDV face à face. BPF demande à ce que les clients soient vus 2 fois par an. Cela devrait « coller »?! Heu Si les collègues ont le don d'ubiquité oui ! Sinon, cela s'annonce compliqué avec des FdC qui ont augmenté de 40 % en 4/5 ans quand les effectifs BPF RGO ont fondu eux de 35 % sur la même période !!

• Et que disent nos collègues ? Les remontées sont hétérogènes selon les Centres : mais les principaux points négatifs sont les mêmes sur toute la Région : « le client au cœur de nos priorités », « confiance en l'avenir », « soutien / ressenti des GI ».

Face à ces constats, la réponse du Directeur Régional BPF est surprenante : « il faut changer la perception des collègues ».

ERREUR !!!! Il faut améliorer les conditions de travail des collègues et revoir les animations commerciales envahissantes et infantilisantes !

Avec une rubrique « Intensité relationnelle / Taux d'appels décrochés » à 40% mini, dans l'animation Commerciale 2024, pas sûr que la Direction de BPF ait bien compris le message

CORPORATE

La charge de travail vient d'être analysée, en voici la répartition :

- 40 % Commerce (dont seulement 12 % dédiés aux rdv)
- 23 % Gestion
- 14 % Risques
- 5 % Compliance
- 18 % formation, réunions, support, accompagnements.

Suite à cette étude, BCEF ouvre de nombreux chantiers : IT (afin d'alléger les tâches couvrant de nombreux domaines : Télématique, Cartes Corporate, Recertification, Facturation, Procurations, Signatures électronique...);

Refonte des Circuits de décision; Formations nouveaux entrants.

Nous serons attentifs à l'amélioration réelle de vos conditions de travail.

CAER ME

CAER ME vers les CAF : c'est parti !

Le transfert des fonds CAER ME vers les CAF est lancé et devrait se finaliser au 1^{er} semestre 2024.

Après 2 ans de flottement, le process démarre enfin !

ALTERNANTS

Vos Élus sont intervenus sur le flou qui existe concernant les actes commerciaux faits par les alternants.

Qu'est-il possible de faire, qu'est-ce qui est interdit ?

BCEF va mettre en place un cadre plus précis en intégrant l'avancée dans le cursus.

Questions / Réponses

Soyez acteurs de la Vie de votre Entreprise :

Adressez nous vos questions !
Nous reviendrons vers vous pour vous apporter les réponses ou nous interrogerons la Direction en CSE pour obtenir les informations.

Contact @ : cfdt_irp_grand_ouest@bnpparibas.com

