



Réunion du 08 février 2018



RÉSULTATS DU GROUPE

Avec un PNB de -0.4, un RNAI de - 11 M€ et une évolution des frais de gestion de +2.5 %, la Direction se satisfait globalement d'une bonne année commerciale.

La dégradation de 37.5 du Résultat net avant impôt entre 2016 et 2017 trouve, selon la Direction, son explication dans l'accroissement des frais de gestion lié au recrutement en CDD et CDI...

Les seuls chiffres en évolution positive sont l'accroissement des commissions (+6.3%), une amélioration du coût du risque, les bons résultats de Banque Privée-Gestion de Fortune (+ 4.5%), Entreprises (+5.62%), une relative stagnation pour la clientèle privée (-0.95%) dans un contexte de diminution du stock de comptes (-0.8%), mais un recul de la clientèle Professionnelle (-5.30%).

La CFDT espère que la nouvelle organisation Pilotage Réseau du programme BDDF 2020, qui sera mise en place au dernier quadri 2018, permettra un redressement de la situation, même si nous ne pourrions plus comparer les chiffres qu'au niveau régional.

Principes & règles des RDV client à 3 : «le retour» 2ème édition



La Direction revient sur ses propos du mois dernier. Il ne s'agit plus de **préconisation** mais bien d'une **obligation** ! Vos élus CFDT ont été interpellés suite à la réponse : « Nous préconisons un RDV hebdomadaire », alors que l'item des IC prévoit une note de 1 pour le DIA, si absence ou peu de RDV accompagnés. La Direction est donc revenue sur son affirmation et maintenant « préconise une obligation » de RDV à trois...

Vos Élus CFDT ont demandé à la Direction d'être transparente sur ce sujet, pour que personne ne soit pénalisé. Les règles doivent être claires et connues de tous.

Une fois n'est pas coutume, plus qu'à attendre la 3ème édition !



Objectifs et Ambition 2018 :

Augmenter notre parc de comptes et de clients actifs. Accroître la productivité commerciale chez les spécialistes, mais aussi augmenter le nombre de RDV chez les généralistes et, paradoxalement, promouvoir le SELF CARE pour plus d'autonomie de nos clients. Améliorer le Net Promoteur Score pour favoriser la recommandation et, enfin, avoir un nouvel élan commercial dans l'épargne, l'IARD, l'immobilier (même si la Direction reconnaît le niveau des taux supérieur à la concurrence).

un objectif S.M.A.R.T. est un objectif qui est :

Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel

**et ceci afin de ne pas se retrouver en Insuffisance Professionnelle
ayant pour conséquence le licenciement.**

À bon entendeur...

Pose des congés avant le 01/02/2018

Les CR/CRG sont une équipe à part entière. La pose de leurs congés ne doit pas dépendre des autres services, ni de l'absence de recrutement des auxiliaires vacances. Ces collaborateurs sont soumis aux mêmes règles que les autres et la validation des congés ne doit pas intervenir au-delà des dates fixées par BDDF.

Vos représentants CFDT restent à votre écoute en cas de difficultés sur cet Item, en application de la charte Vie Privée/Vie Professionnelle :

[http://mediab2e.group.echonet/file/69/6/1630696.pdf?h=charte vie](http://mediab2e.group.echonet/file/69/6/1630696.pdf?h=charte%20vie)

PROCHAINE RÉUNION DP

jeudi 15 mars 2018

Adressez-nous vos questions !



Délégation Nationale Cfdt - CSD05A1 - 32 Rue de Clignancourt - 75018 PARIS - Tél : 01 40 14 31 89

Je souhaite recevoir des informations par e-mail.

Je souhaite adhérer.

Je souhaite vous rencontrer.

Nom & Prénom : _____ e-mail : _____

Tél : _____ Agence, entité, groupe de rattachement : _____

www.cfdt.bnpparibas.com

paris.irp.cfdt.delegation.nationale@bnpparibas.com



**Pour recevoir cette information
par mail, inscrivez-vous sur :**

**Echo'net, Mon Espace RH,
Communication syndicale,
CFDT.**