



CE DRBP:

L'information de vos élus CFDT

Le trait d'union entre les salariés

Réunion de CE du 26 Février 2015:



Février 2015

Vos correspondants:

Vos élus CFDT assurent une permanence tous les lundis :

DRBP
10-12 rue des Trois Fontanot,
92000 NANTERRE
06 73 98 52 45, 06 65 34 65 38,
06 67 24 54 97



Sophie Crépeaux



Isabelle Delcroix



Sylvie de Freitas



Anita Guignard



Corinne Murer



Bernard Avenel



Damien Marthon



Jean Marie Remy



Juan Antonio Gonzalez



Alain Meunier



Yannick Margerie

PREFERENCE CLIENT

La Direction nous a présenté le déploiement pour les groupes de Versailles, Massy et Cergy Ouest Val d'Oise.

Dispositif commercial retenu en ETP (équivalent temps plein) :

	VERSAILLES	MASSY	CERGY
CSC	6-8	4-6	3-5
GVA	0	0	1
Cons.client	30-32	36-39	28-30
Cons.Patrimonial	74-76	89-92	46-48
CAP-CAPL-RAP	21-23	18-20	18-20
Cons. Immobilier	8	10	4
Cons.Epargne et Prévoyance	6	7	3
DIA	26	32	22

Les entretiens individuels débiteront pour ces groupes à partir du mois d'avril, les formations à partir du 3ème trimestre, les premières entités s'engageront sur le projet au cours du 4ème trimestre 2015.

Concernant Versailles, la modification des périmètres n'est plus à l'ordre du jour, le groupe restera sur 6 entités.

Pour la Cfdt le dispositif réservé à la clientèle « Grand Public » demeure sous dimensionné dans la cible. La Direction ne se donne pas les moyens de ses ambitions. Pour preuve, le constat du décalage entre son enthousiasme affiché et la réalité du terrain.

Nos collègues font déjà face à un manque d'effectif chronique entraînant une charge de travail impossible à gérer.

La Direction reconnaît, par ailleurs, que les entretiens réalisés lors de la mise en place de PC sur le groupe de Marne La Vallée ont été trop rapides... Il faut « prendre plus de temps ».

Nous proposons la mise en place d'un catalogue « des bonnes pratiques » à faire partager aux groupes qui doivent monter en charge.

INTERVENTION DE STEPHANE COLLET (Responsable du Développement Commercial)

Il nous a présenté les objectifs commerciaux de l'année. Il a notamment mis l'accent sur la nécessité de ne laisser passer aucune opportunité de contact clientèle quelques soient les canaux utilisés. Priorité est donnée aux produits à forte valeur ajoutée comme l'assurance, les OPCVM en unités de comptes, les crédits conso ainsi que la captation des flux, aussi bien en clientèle privée que professionnelle.

SECTION SYNDICALE DRBP - ZSYDRBP - 10 rue des 3 Fontanot, 92000 Nanterre

www.cfdt.bnpparibas.com
twitter: @cfdtbnpparibas

mail: NANTERRE BDDF CFDT DRBP
@bnpparibas.com

Je suis d'accord avec l'action de la Cfdt et:

Je souhaite recevoir des informations par email Je souhaite adhérer Je souhaite vous rencontrer

Nom Prénom : e-mail :

tél. : Agence, entité, groupe de rattachement :



La Cfdt a réagi en soulignant que les commissions générées seront toujours distribuées dans le cadre d'une enveloppe fermée. A notre sens, cela ne permet pas de récompenser à leur juste valeur les efforts consentis de chacun à la réalisation des objectifs.

D'autre part, l'objectif Optima porté à 65 % ne doit pas être source de stress nous a-t-il précisé.

La Cfdt l'a bien noté et saura le faire valoir.

EVOLUTION DU DISPOSITIF ARNC

Dans le cadre du plan « Simple et Efficient », il nous est présenté un projet de réaménagement via une automatisation du traitement des risques « faibles ».

L'adaptation de cette nouvelle organisation, impactant principalement les conseillers intervenant sur les risques faibles, génère une baisse d'effectif correspondante à 26,7 ETP pour un effectif cible de 116 personnes.

A cette occasion, il est créé le métier de « Conseiller en Solutions Budgétaires » par fusion des métiers actuels de conseillers (risques faibles) et de négociateurs (risques forts).

Ces évolutions s'accompagnent de l'intégration de l'ARNC de la Banque en Ligne, avec transfert à l'horizon fin 2015 de cette activité sur le site de Rueil Malmaison (14 ETP au final).

La Cfdt souligne une nouvelle fois l'absence de données chiffrées sur la répartition réelle de la charge de travail et sur l'évaluation de la montée en charge des dossiers « Hello bank ».

La Direction n'a pas d'inquiétude sur le reclassement des effectifs compte tenu du turn-over naturel dans le réseau. Nous serons à l'écoute des salariés concernés.

CREDITS IMMOBILIERS :

Compte-tenu de la production exceptionnelle de dossiers (renégociations et rachats), nous avons interrogé la Direction sur le versement d'une prime exceptionnelle en faveur des conseillers et des CPI, et demandé un renforcement humain sur certains sites sinistrés.

La DRRP indique qu'il n'est pas prévu de prime spécifique, la démarche restant à l'initiative des groupes

La Cfdt demande que les directions de groupe reconnaissent enfin l'investissement des salariés.

Dans le cadre de Préférence Client, l'initialisation des « Defi Immo » se fera par les conseillers en agence, le suivi devant être assuré quant à lui par le spécialiste.

Des renforts commerciaux sont prévus sur le groupe de Marne La Vallée dans le cadre de la montée en charge des conseillers spécialisés. La direction nous dit suivre de très près l'évolution de cette situation qu'elle n'a pas su anticiper.

Nous vérifierons les engagements de la Direction.

SCAN :

La Cfdt réitère sa demande relative à l'installation d'un scan dans chaque point de vente et service.

HORAIRES P2R (PÔLE RISQUE) :

La Direction à notre demande révisé la plage des horaires variables ; 9 h 30 au lieu de 9 h 15 pour une sortie avancée à 16h30 au lieu de 16h45.

La Cfdt a réaffirmé sa demande d'une sortie à 16h00.

SUCCURSALES DE BOUCLE DE MARNE ET DE RDS :

Les sites retenus sont St Maurice pour le groupe de Boucle de Marne (été 2015) et Maison Alfort pour Rives de Seine.

AUXILLIAIRES DE VACANCES :

La Direction n'a pas su nous répondre sur les tâches qu'ils pourront accomplir dans le cadre du nouveau dispositif Préférence Client face à la disparition du métier de COA.

Elle s'est engagée à revenir vers nous.