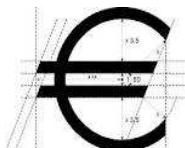


500 € pour tous !

Flash CCE du 10 février



Toutes les organisations syndicales ayant souligné l'engagement quotidien des salariés durant Crescendo 2, la direction a tenu à marquer son acquiescement en accordant un supplément aux salariés bénéficiaires de l'intéressement 2010.

FO LCL a signé cet accord de « supplément à l'intéressement 2010 » qui permet d'attribuer 500 € base temps plein (hors CSG -CRDS) en fonction du temps de présence sur l'exercice.

Conseil FO LCL : Si vous ne renvoyez pas le bulletin réponse que vous recevrez dans quelques jours pour placer votre intéressement dans le PEE, **votre prime sera automatiquement versée sur votre compte dépôts fin mars.**

Attention, si vous choisissez de percevoir votre prime immédiatement, celle-ci sera assujettie à l'Impôt sur le Revenu.

Par contre, placé dans le PEE, l'intéressement est défiscalisé à la sortie, au terme de 5 ans (ou avant lors de cas exceptionnels : mariage, PACS, acquisition de la résidence principale, ...).

Complémentaire santé obligatoire



FO LCL a réitéré sa demande d'ouverture d'une négociation afin **d'améliorer le régime imposé aux salariés à compter du 1er mars.**

Parmi les points d'insatisfaction, outre une participation employeur très faible en comparaison des pratiques observées, l'adhésion obligatoire des enfants, qui engendre une cotisation majorée, semble abusive aux yeux de nombreux salariés.

Forts de près d'un millier de coupons reçus en moins d'un mois, suite à notre tract n° 865, nous invitons les autres organisations syndicales à soutenir notre demande, dans l'intérêt de tous les salariés.

Si vous approuvez notre démarche, envoyez-nous le coupon ! (tract 865 disponible sur notre site Internet ou auprès de nos représentants).

Nouveau plan « centricité clients 2013 »



Après plusieurs séances d'information, les organisations syndicales devaient se positionner sur ce nouveau plan lors de ce CCE.

Mais, face à l'imprécision des réponses, aux nombreuses zones d'ombre de ce plan, l'ensemble des organisations syndicales a déclaré ne pas pouvoir émettre d'avis.

La mise en place du plan est théoriquement bloquée jusqu'à un complément d'information qui pourrait nous permettre de juger de sa pertinence et de sa faisabilité.

FO LCL vous donnera, dans les prochains jours, son analyse sur ce plan. Mais d'ores et déjà, nous pouvons vous dire que, sous l'aspect marketing de vouloir se concentrer sur la satisfaction client, la direction ne cache pas qu'elle attend « *plus d'efficacité commerciale* » :

« *Nous ne voulons pas opposer la satisfaction client à la vente car **notre objectif est que les équipes continuent à vendre. Ce ne sont pas des conseillers, ils ne sont pas là pour faire du conseil, ils sont là pour vendre ; ils ont des objectifs, ce sont des commerciaux. Il y a un discours non ambigu de commercial ...*** ».

Paroles du D.G. adjoint, Laurent Paillassot, qui déclare aussi lors de la même séance : « *nous sommes dans un métier de services ; et **ce qui compte dans un métier de services, c'est la relation avec le client.*** » ! Discours ambigu, non ?

VOUS PARTAGEZ CES IDEES ...

... ADHEREZ A

Nom :
Prénom :
Unité :
Adresse :
Code postal : Ville :