

INFO C.E.

www.fo-lcl.fr

foclaix@wanadoo.fr

Janvier 2011



REPRISE DES PERFUSIONS COMMERCIALES

FO
LCL
Méditerranée
LIBRES
INDEPENDANTS
DETERMINES

Sans avoir tous les chiffres concernant 2010 puisque le 4^e trimestre est manquant à ce jour, la direction annonce avec satisfaction une très bonne année avec des hausses dans tous les secteurs. Elle en profite pour nous remettre la notice RPC 2011. A la lecture de cette notice, quelques nouveautés, notamment en terme de performance collective : elle sera un peu plus importante pour les petites agences que pour les grandes, donc un peu plus équitable, le volume et les flux étant plus importants dans les grosses unités.

RPC 2011

		RÉPARTITION POUR UNE AGENCE DE ≤ 3 UTP	RÉPARTITION POUR UNE AGENCE DE > 3 et < 7 UTP	RÉPARTITION POUR UNE AGENCE DE ≥ 7 UTP
PERFORMANCE COLLECTIVE	Niveau DGA	20 % de l'opportunité cible totale Plafond 175% Plancher 25%		
	Niveau agence	30 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %	20 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %	10 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %
	Performance collective globale	50 % de l'opportunité cible totale	40 % de l'opportunité cible totale	30 % de l'opportunité cible totale
PERFORMANCE INDIVIDUELLE	Réalisation budgétaire RPC	30 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %	40 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %	50 % de l'opportunité cible totale Plafond 250 %
	Évaluation Annuelle de la Performance	20 % de l'opportunité cible totale Plafond 150 %		

Autres nouveautés : les bonifications. Une bonification annuelle sera versée avec la RPC du 4^e trimestre en plus des dispositions habituelles pour les collaborateurs titulaires d'un portefeuille et les D.A.

Bonification équilibre : si le taux de réalisation annuel global est supérieur ou égal à 100% et que chacune des 5 familles de produits est réalisée à hauteur de 80 % minimum = 10 % de l'opportunité cible totale en plus.

Bonification Excellence : 100% de réalisation minimum sur chacune des 5 familles de produits = 30% de l'opportunité cible totale en plus.

Pour FO LCL, comparée à 2010, la RPC 2011 nous paraît un peu plus profitable aux collaborateurs (bonifications et répartition plus juste entre petites et moyennes agences...). Cependant, le mode de calcul de la RPC et tous ses critères, nous semble toujours un peu fumeux et donc néfaste pour une juste rémunération de l'effort commercial produit par les conseillers commerciaux.

FO LCL Méditerranée : Lydie COMPIN - William WAECHTER - Gérald SEVAT - Danièle GOURDET (CSR)

Tel 06 19 55 68 28 / 06 74 23 66 51 / 06 07 21 94 77 / 04 42 95 89 14 -- Fax : 04 42 95 89 94

LCL, Partenaires Sociaux - Immeuble Centraix - 2, Rue Le Corbusier - 13090 AIX EN PROVENCE

en bref !

Missions : Pour les missions de plusieurs mois, la lettre de mission doit être signée par le collaborateur et sa hiérarchie, comme pour une prise de poste.

En revanche si votre hiérarchie vous demande ponctuellement de vous rendre sur une autre agence que la vôtre, exigez a minima qu'elle vous fasse parvenir 1 lotus en guise de lettre de mission.



Officialiser par écrit votre mission vous permet de vous garantir au maximum lors de vos déplacements. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter un représentant FO LCL.

Départs Anticipés de Fin de Carrière (D.A.F.C.) : Suite au changement de législation, FO LCL s'est inquiétée du sort de nos collègues partis en « préretraite ». Avec le recul de l'âge légal, certains trimestres risquent de leur manquer pour bénéficier d'une retraite à taux plein.

La Direction nous répond qu'une négociation va s'ouvrir dans les semaines qui viennent avec les partenaires sociaux signataires de l'accord concernant les D.A.F.C., dont FO LCL, afin de trouver une solution pour ne pas pénaliser les bénéficiaires de l'accord initial.

Nous resterons vigilants pour préserver vos intérêts. N'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement.

Equipe Volante et Congés : L'équipe Volante est au centre de nombreux débats. Si vous appartenez à l'équipe volante et que votre hiérarchie cherche à vous influencer en prétextant que l'équipe volante est incompatible avec les vacances scolaires, sachez que rien ne vous oblige à accepter un poste de « sédentaire » parce que vous avez des enfants... Le D.R. peut tout au plus exprimer un souhait éventuel...

Code du travail : Article L. 3141-14 Pour fixer l'ordre des départs, l'employeur « tient compte de la situation de famille des bénéficiaires, notamment des possibilités de congé, dans le secteur privé ou la fonction publique, du conjoint ou du partenaire lié par un PACS... ». Faites respecter vos droits et contactez FO LCL en cas de doute.

Equipe volante et AMF : Attention, si vous êtes à l'équipe volante et que, parfois, vous remplacez des conseillers commerciaux ou des D.A. **vous ne bénéficiez pas de la clause « Grand-père » de la norme AMF. Par conséquent, vous ne pouvez pas proposer ni vendre de produits financiers...**

Ne prenez aucun risque, votre responsabilité est engagée. En cas de doute, contactez un représentant FO LCL.

Automates Dépôt de Chèques : La suppression de la fonction Remise de Chèques sur ces automates oblige les clients, notamment les pros, à remettre chez LCL leurs remises sans aucun reçu. FO LCL rappelle que le chèque fait partie des moyens de paiement au même titre que les espèces ou les cartes. **En période où le client redevient le centre de nos préoccupations, il nous apparaît anormal que ses dépôts de chèques ne soient pas accompagnés d'un reçu en bonne et due forme.** La direction locale fait remonter le problème. Nous vous tiendrons informés de l'évolution.

MSI : Certains D.A. se sont étonnés de ne pas avoir été consultés concernant l'attribution éventuelle de MSI pour leurs collaborateurs. Interrogée sur ce point la direction nous répond : la revue des équipes est faite au préalable par le D.G.A. auprès de ses responsables d'agence qui proposent les salariés pouvant être concernés par une Mesure Salariale Individuelle. Ensuite une revue d'ensemble des collaborateurs est faite lors des plans de gestion effectués entre D.R., R.H, et D.G.A. Elle conclue en nous affirmant que la procédure n'a pas changé. A bon entendre...

TOUT AUGMENTE ?

IPC 2011

Budget très légèrement en baisse (- 2,06 %) sur le marché des Pros par rapport à 2010. Sur Le marché des Particuliers, la direction reconnaît elle-même une hausse significative de 15,6 % en Moyenne. **FO LCL s'inquiète de cette augmentation. Pensez-vous que l'on vous donne les moyens de réaliser ces 15% en plus cette année et que vos conditions de travail sont optimales pour les faire ?**

Si vous pensez que vos objectifs ont été beaucoup trop revus à la hausse, n'hésitez pas à contacter un représentant FO LCL.



SECURITE SOCIALE

ETAP

Certains dossiers d'automatisation ont été initiés depuis plusieurs années, avec le système ETAP, mais n'ont été terminés qu'en 2010. Seulement la zone d'implantation est devenue une zone sensible, voire très sensible. Pourtant la direction ne tient pas compte de ces changements et refuse de modifier les travaux malgré ces nouvelles données. **FO LCL rappelle que la direction a pour obligation première de garantir la sécurité des biens et des personnes. Nous ne laisserons pas ce sujet en l'état.**



« En terme d'objectifs, il y a une progression naturelle du conseiller lorsqu'il arrive à pleine puissance. »

Si vous constatez une forte augmentation de vos objectifs, c'est peut-être que la direction reconnaît votre valeur et sait qu'elle peut compter sur votre savoir-faire. **Alors n'hésitez pas à en profiter pour faire appel à FO LCL pour demander une augmentation, voire un changement de classification.**

Je souhaite avoir une aide de **FO** recevoir par email les in**FO**s adhérer à **FO**

Prénom et Nom : Date de naissance :

Adresse perso :

Fonction actuelle : Affectation :

E-Mail :@..... Tel :

Date & Signature :



FO, partenaire de TOUS les salariés
FO-LCL, Partenaires Sociaux - Immeuble Centraix - 2, Rue Le Corbusier - 13090 AIX EN PROVENCE