

LCL ne joue pas le jeu!

Mesures salariales pour 2016: La bonne paye (ou pas)

- 12 millions : c'est le montant de l'enveloppe distribuée cette année, uniquement en MSI. Environ 55% de CLP ne passeront pas par « la case départ ».
- 40% : c'est le pourcentage de MSI distribué au 1er janvier 2016, 40% en juillet et les 20% restant au cours du dernier quadrimestre.
- 100 €: c'est le montant brut mensuel de la prime d'attractivité uniquement pour les CLP exerçant dans les départements 92 et 93 et uniquement ceux dont la RBA est < à 30.000 € (base temps plein).
- 8,60 € : c'est la nouvelle valeur faciale du ticket restaurant (contre 8,40 € auparavant) dont 3,44 € à la charge du salarié (contre 3,36 €).
- une tarification préférentielle sur la caution locative : c'est ballot, l'Etat vient d'en mettre une en place à titre gratuit pour les moins de 30 ans (visale.fr).

Pour FO LCL*, les salaires chez LCL ont deux ou trois tours de retard par rapport aux autres grandes banques. Il aurait fallu puiser davantage dans la Caisse de Communauté pour les rattraper.

Morceaux choisis

Le SNB, seule organisation syndicale positionnée signataire de ces mesures : « Les 1,7 % obtenus sont fourchette des demandes du L'encouragement sur certains métiers est acté et la prime d'attractivité est perfectible. » * *

Commentaire FO LCL : Oui le SNB se contente de peu et fait le jeu de la direction.

- * voir sur notre site www.fo-lcl.fr, flash du 3 décembre 2015, « mesures salariales 2016 ».
- ** propos tenus par le SNB lors de la séance du CCE et confirmant leur tract du 3 décembre 2015.



Facturation des comptes: Money drop * ou poker menteur ?

ous avions évogué la guestion au CCE de décembre $ec{\mathsf{V}}$ et la direction nous avait répondu : « *il y a un*e stratégie concernant la facturation des comptes, elle est en train de s'écrire »... En fait, ce qu'il fallait comprendre, c'est que les conditions générales étaient déjà chez l'imprimeur.

Pour la direction, BNPP et Société Générale facturent déjà depuis le 1er janvier. Chez LCL, la partie commencera au 1er avril avec une 1ère facturation fin juin. La clientèle sera informée fin janvier. En seront exonérés les clients de moins de 26 ans, les clients fragiles, en surendettement ... Mais si des clients rapportent gros, les conseillers auront « toute latitude pour négocier ». Pourtant ces tarifs apparaissent « non dérogeables » selon la doc en ligne. Finalement c'est peut-être au poker menteur que la direction joue.

Morceaux choisis:

LCL: « LCL sera plus cher que les banques en ligne, mais ce n'est pas le même modèle et pas la même prestation. »

« Soyons conscients que nos collègues défendent leur PNB. Les frais de tenue de compte sont la résultante d'une prestation de service qu'on ne retrouve pas dans toutes les banques ».

Commentaire FO LCL: même si les salariés y mettent tout leur cœur, le manque de moyens criant fait que les clients trouveront injustifié que LCL leur pique leur argent. N'est-ce-pas une

stratégie pour mettre les agences physiques sur le carreau?

* jeu télévisé. Le titre signifie « perte d'argent » (pour les clients, évidemment)

Renégo PI CLP: Triviale poursuite



A près un long bras de fer, *FO LCL* a obtenu un écrêtement collectif. Maintenant, pour *FO LCL*, les CLP doivent pouvoir prétendre à la renégociation individuelle encadrée de leurs prêts. Il est donc temps que LCL relance le dé et autorise enfin les CLP à renégocier. FO LCL poursuit la partie (voir courrier au verso) pour que les CLP puissent rester jouer chez LCL. Salariés et entreprise : tous seraient gagnants...

Morceaux choisis:

LCL : « nous invitons chaque salarié à réfléchir sur les conséguences de son emploi au sein de LCL s'il souscrit à une offre de « monmeilleurbanquier.com », par exemple ».





Délégation Nationale

LETTRE OUVERTE

Monsieur Renaud CHAUMIER DRH LCL Immeuble Rhône 10 Place Oscar NIEMEYER 94800 Villejuif

Villejuif, le 25 janvier 2016.

Objet : Droit à renégociation individuelle des prêts immobiliers CLP

Monsieur le Directeur des Ressources Humaines,

Vous savez combien le sujet des prêts immobiliers CLP tient à cœur à *FO LCL*. Vous savez que nous avons porté durant des mois voire des années, la demande d'écrêtement collectif, écrêtement que vous avez enfin accordé fin 2014 pour une mise en place effective au printemps 2015.

Cependant, à l'époque, nous vous avions alerté sur le fait que les taux proposés restaient élevés eu égard à ceux du marché et aux possibilités de décote que la législation offre (-30%).

FO LCL vous a adressé deux courriers (12 février et 7 mai 2015), auxquels vous n'avez pas répondu, pour vous demander de revoir les taux proposés et rendre possible la renégociation individuelle encadrée pour le « stock » des prêts CLP, comme autorisée désormais pour les prêts accordés depuis juillet 2015. Nous vous avons ré exprimé cette demande oralement à plusieurs reprises.

L'immobilisme de LCL conduit la CFDT à organiser la fuite des clients CLP vers la concurrence, en les mettant en contact avec un courtier (monmeilleurbanquier.com) dont le fondateur et dirigeant n'est autre que le président du MEDEF Provence Alpes Côte d'Azur. De par son inertie, LCL cautionne implicitement cette initiative malheureuse et dangereuse socialement et économiquement. N'y a-t-il pas une autre solution?

En tant qu'organisation responsable, *FO LCL* vous réitère sa demande de rendre le stock des prêts immobiliers CLP éligible à la renégociation individuelle encadrée. Nous renouvelons aussi notre souhait de création d'une tarification privilégiée relative aux frais de cautionnement Crédit Logement et CAMCA, ainsi qu'à l'assurance emprunteur Groupe CACI, pour les CLP.

Il est urgent que notre établissement rétablisse les avantages dont un salarié est susceptible de bénéficier dans son entreprise. Oui, un client CLP doit être privilégié et nous le revendiquons.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de recevoir, Monsieur le Directeur, nos sincères salutations.

Philippe KERNIVINEN Délégué Syndical National *FO LCL*

