INFO CSEC
4 FEVRIER 2021
Février 2021

PAS DE CRISE POUR LES OBJECTIFS 2021

Comme l'a si bien chanté Bashung, notre grande entreprise ne connaît pas la crise et fait comme si de rien n'était.

Alors que la situation sanitaire plonge une bonne partie du monde dans une crise économique et sociale, que, malgré les considérables aides publiques, une part de la population s'appauvrit, une autre économise en prévision de jours difficiles, **la direction de LCL a décidé d'augmenter sensiblement les objectifs commerciaux**. En plus du contexte anxiogène, il faut aussi faire **face à une pression commerciale des plus pesantes**.

L'ensemble des organisations syndicales représentatives (***FO LCL***, CFDT et SNB) ainsi que plusieurs élus ont exprimé le mécontentement qui gronde dans le réseau. Les bons résultats 2020 de LCL démontrent combien les CLP sont consciencieux, dynamiques, responsables et mobilisés. Il serait bon de leur donner un peu de sérénité, de leur accorder plus d'autonomie pour gérer leur activité. Tout le monde aurait à y gagner …

Nous espérons avoir été entendus mais rien n'est moins sûr.

ACCUEIL PARTAGÉ - ÉQUIPE D'APPUI BOUCLES TÉLÉPHONIQUES

FO LCL a demandé si des réflexions étaient en cours sur ces sujets qui cristallisent les tensions

ACCUEIL PARTAGÉ

FO LCL souhaiterait le retour des accueils dédiés, pour mieux satisfaire nos clients et laisser les conseillers sur leur poste. Sujet qui est à l'origine de nombreuses démissions

ÉQUIPE D'APPUI

Réduite à peau de chagrin, elle permet pourtant à de nombreuses agences de pouvoir tourner voire tout simplement d'ouvrir

BOUCLES TÉLÉPHONIQUES

Réinstaurées sans étude d'impact préalable sur les conditions de travail et surtout sans renfort, elles viennent polluer l'activité

La direction a répondu « Pas de réflexion particulière sur ces points qui ont démontré leur efficacité … »

Suite à nos interventions qui font suite à vos remontées (MERCI !), la direction a décidé de modifier le système de rémunération. **En cas d'absence de vente, les présentations contribueront à la RVP** :

- ◊ 6 présentations sur le trimestre : 75% de RVP trimestrielle soit 225 €
- ◊ 4 présentations sur le trimestre : 50% de RVP trimestrielle soit 150 €
- ◊ 2 présentations sur le trimestre : 25% de RVP trimestrielle soit 75 €

Alors que de nombreux analystes prédisent une correction du marché immobilier, tant résidentiel que locatif, ***FO LCL*** a demandé si le moment était judicieux pour prioriser le conseil en investissements immobiliers.
La direction a répondu que l'immobilier était un des investissements les plus sûrs sur le long terme, avec de belles plus values à terme. Si nous partageons ce constat, savoir investir au moment le plus opportun maximise encore davantage ce placement. Dans cette perspective, ne vaut-il pas mieux attendre la correction ?

Cependant, si l'investissement immobilier est un axe stratégique de développement, pourquoi limiter la rémunération à 6 ventes ? Les cas seront peut-être rares, mais ce plafonnement n'est pas très logique. La direction a répondu qu'elle ne souhaitait pas trop déséquilibrer la structure de la RVP…

Si ***FO LCL*** salue l'inflexion de la direction, il n'en reste pas moins vrai que même si on réalise 2 ventes dans l'année, il y aura perte de RVP par rapport à 2020.

FO LCL souhaite que toutes les opportunités soient revalorisées. Mais ce n'est clairement pas à l'ordre du jour, voire dans l'ADN de LCL !

Toujours pas de retour de LCL dans ce classement après 3 années d'absence. Même s'il y figurait en mauvaise position, LCL y était auparavant présent. Cela fait maintenant 4 ans que c'est le grand absent remarqué, alors que tous les autres grands établissements sont classés, avec plus ou moins de bonheur. Les premières places sont monopolisées par les mutualistes, groupe Crédit-Mutuel/CIC en tête. La remontada, c'est quand est-ce prévue pour ?

BANQUE ET SERVICES FINANCIERS

L'inquiétude grandit au sein des réseaux

L'annonce a été faite après notre sondage : en décembre dernier, Société générale a révélé vouloir fusionner son réseau de détail avec celui de sa filiale, Crédit du Nord. A la clé, la fermeture prévue de 600 agences d'ici 2025. Sans licenciement ni départ contraint, a promis la direction. Pas de quoi rassurer néanmoins en interne. L'inquiétude semble moindre au sein des réseaux mutualistes (Crédit mutuel, Crédit agricole…), très ancrés dans chaque région et qui n'ont pas de projet aussi radical de réduction de coûts.

	ENTREPRISE
1.	Crédit mutuel
2.	Banque CIC
3.	Caisse des dépôts
4.	Crédit agricole
5.	Banque de France
6.	Crédit du Nord
7.	Bpifrance
8.	Boursorama
9.	American Express
10.	Cofidis
11.	Crédit agricole consumer finance
12.	Edenred
13.	BPCE (fonctions centrales)
14.	Banque populaire
15.	BNP Paribas
16.	Natixis
17.	Société générale
18.	Caisse d'épargne

Délégation Nationale ***FO LCL***
Immeuble Rhin - BC 401 - 11
2 avenue de Paris 94800 VILLEJUIF
☎ 01 42 95 12 05
fo_delegation-nationale@lcl.fr

Restez informés et connectés à FO-LCL

Appli FO LCL
twitter.com/FOLCL
FO LCL