



COM

Forces de Vente

60 rue Vergniaud
75640 Paris CEDEX 13
www.fo-com.com
postes@fo-com.com

Travailler plus pour gagner moins... Les conseillers bancaires en colère !

« 2009 est la plus belle année depuis la création de La Banque Postale... » dixit Patrick Werner dans la plaquette « L'essentiel 2009 »

MAIS OÙ SONT PASSÉS LES BÉNÉFICES ?

Entre 2008 et 2010, à travail égal le commissionnement est divisé par deux pour les vendeurs !

EXEMPLE : à production égale pour un cofi objectivé à 3 700 étoiles (origine : Calculette e. atout)

COMPARATIF COMMISSIONNEMENT 2008 A 2010

	2008	2009	2010
Commissionnement cofi pour 3700 étoiles d'engagement/réalisé 3 700	5 250	4 301	4 018
Collecte nette d'épargne 1 877 739 atteints, (pour 2010 engagement terrain montant identique et réalisé)	6 264	2 187	570
Crédits immobiliers base 1 979 940	1 188	939	928
Défense des encours/épargne ordinaire dav, chiffre pris 100 %, objectif ambitieux vu la conjoncture actuelle, mais admettons...	Inexistant	388	253
Versements programmés 154 888 de collecte brute vp	764	1 108	804
Total	13 466	8 923	6 573

Et pour couronner le tout, si un conseiller fait une super collecte en début d'année, mais qu'il galère au quatrième trimestre, on reprend du trop perçu sur la prime équipement ! Rajoutez à tout ça, une informatique lourde et lente, du SAV, pas d'Asco alors qu'il y a des surnombres... pas d'avenir, une pression permanente, des contrôles bancaires toujours plus lourds et vous aurez une idée de l'atmosphère agréable dans laquelle les conseillers bancaires évoluent !

Dans une entreprise, lorsque l'on veut l'adhésion de tous les personnels, il faut savoir **AUSSI** partager les bénéfices, pas n'en partager que les mauvais cotés et se réserver les bons. Et la création d'une mesurette d'acompte ne va pas calmer la colère des conseillers bancaires... mesurette dont sont d'ailleurs scandaleusement exclus les GDC SF !

Les conseillers bancaires ne se satisfont pas de cette rémunération variable de misère, ils n'acceptent pas de produire la richesse de La Banque Postale et de ne pas en percevoir les fruits.

Si La Banque Postale et l'Enseigne ne veulent plus commissionner les vendeurs pour des raisons de déontologie, comme dans certains réseaux concurrents, alors FORCE OUVRIERE demande une prime bancaire très fortement revalorisée, un treizième mois et un avenir pour les conseillers bancaires.

FO : vos revendications,
notre combat !