



CGT du LCL

SPÉCIAL RÉORGANISATION DU RÉSEAU

Lettre aux actuels Conseillers en Développement Patrimonial, Conseillers Clientèle Privée et Patrimoniale

Cher(e) Collègue,

La nouvelle réorganisation va entraîner des modifications importantes dans la composition des portefeuilles clients.

Le 11 juillet, à l'occasion de la pré-information du Comité Central d'Entreprise, la Direction a indiqué:

"Aujourd'hui, notre clientèle Haut de gamme est gérée au travers de GIP pour 1 100 clients. On a 9 Pôles d'Affaires Patrimoniaux (PAP) qui gèrent 4 500 clients. On a de la clientèle Haut de gamme gérée au sein de nos agences grâce à des conseillers privés et des conseillers patrimoniaux (1 700 au total). Les conseillers privés gèrent environ 280 000 clients et les conseillers patrimoniaux 700 000 clients.

Une première analyse statistique a été réalisée au travers de 4 critères qui ont été choisis par la Banque Privée et les Directeurs d'exploitation comme étant pertinents : ISF, mandats supérieurs à 150 000 €, mouvements créditeurs supérieurs à 250 K€, avoirs supérieurs à 300 K€.

On a fait tourner ces simulations et on est arrivé à 100 000 clients qui pourraient justifier d'une gestion différenciée au travers de la Banque Privée. C'est énorme et on voit bien le besoin de compétences, d'offre, de différenciation pour ces différents clients.

Il y aurait ainsi un développement de GIP. Il y aurait des pôles Banque Privée qui pourraient gérer quelques 110 000 clients et seraient logés dans les principales villes de France pour offrir un service différencié à cette clientèle très Haut de gamme. Il resterait toujours des clients Haut de gamme et très Haut de gamme qui seraient traités par notre réseau commercial, à la fois par des conseillers privés et des conseillers patrimoniaux suivant la complexité de leur gestion.

Je vous ai parlé de simulations à partir de critères choisis mais les clients ne vont pas être affectés automatiquement aux pôles Banque Privée, le client sera le seul décisionnaire. Ces simulations vont nous permettre de mettre en œuvre un certain nombre de revues de filières localement entre conseillers privés, responsables de la clientèle privée et responsables de pôle Banque Privée mais, in fine, c'est le client qui décidera de rester géré par l'agence et par un conseiller de proximité ou d'être affecté au pôle Banque Privée. Les pôles Banque Privée resteront rattachés hiérarchiquement aux Directions d'exploitation. Le GIP restera rattaché à la Banque Privée comme aujourd'hui.

Notre volonté est vraiment de donner les moyens à notre réseau commercial, de passer plus de temps avec les clients, d'être plus réactif en face de nos clients et de nos prospects, donc de faciliter le développement que nous avons à réaliser en termes de PNB dans les prochaines années."

Nous constatons donc, qu'afin de satisfaire l'ambitieux projet Crescendo, progression du PNB de +4% par an jusqu'à fin 2007, les conseillers privés, patrimoniaux vont être les premiers acteurs pour atteindre cet objectif.

Comme repris plus haut, ces aménagements conduiront inéluctablement à des modifications dans la composition des portefeuilles. A ce jour la clé de répartition "client/portfeuille" n'a pas été fournie.

Si la Direction indique que le client susceptible d'être géré par la Banque Privée aura la possibilité de refuser, qu'en sera-t-il des autres clients privés, patrimoniaux qui subiront, à nouveau un changement d'interlocuteur ?

Certains d'entre vous, se verront donc proposer un poste dans la Banque Privée, d'autres dans la clientèle Haut de Gamme. Vous trouverez au verso un schéma reprenant les évolutions envisagées.

Pour certains ces affectations seront vécues, soit comme gratifiantes, soit comme injustes.

A ce jour les statuts des nouveaux métiers (quid des seniors, etc.?) n'ont toujours pas été dévoilés, les objectifs, les rémunérations variables, les taux d'opportunité de bonus non plus.

Pour la CGT ces modifications imposées par LCL ne doivent pas être l'occasion pour ce dernier de baisser votre salaire annuel, c'est pourquoi nous revendiquons l'intégration des éléments variables dans le salaire conventionnel.

Cette revendication nous l'avons portée à la connaissance de Christian Duillet lors de la première séance d'information du Comité Central d'Entreprise sur le sujet, le 13 juillet 2006.

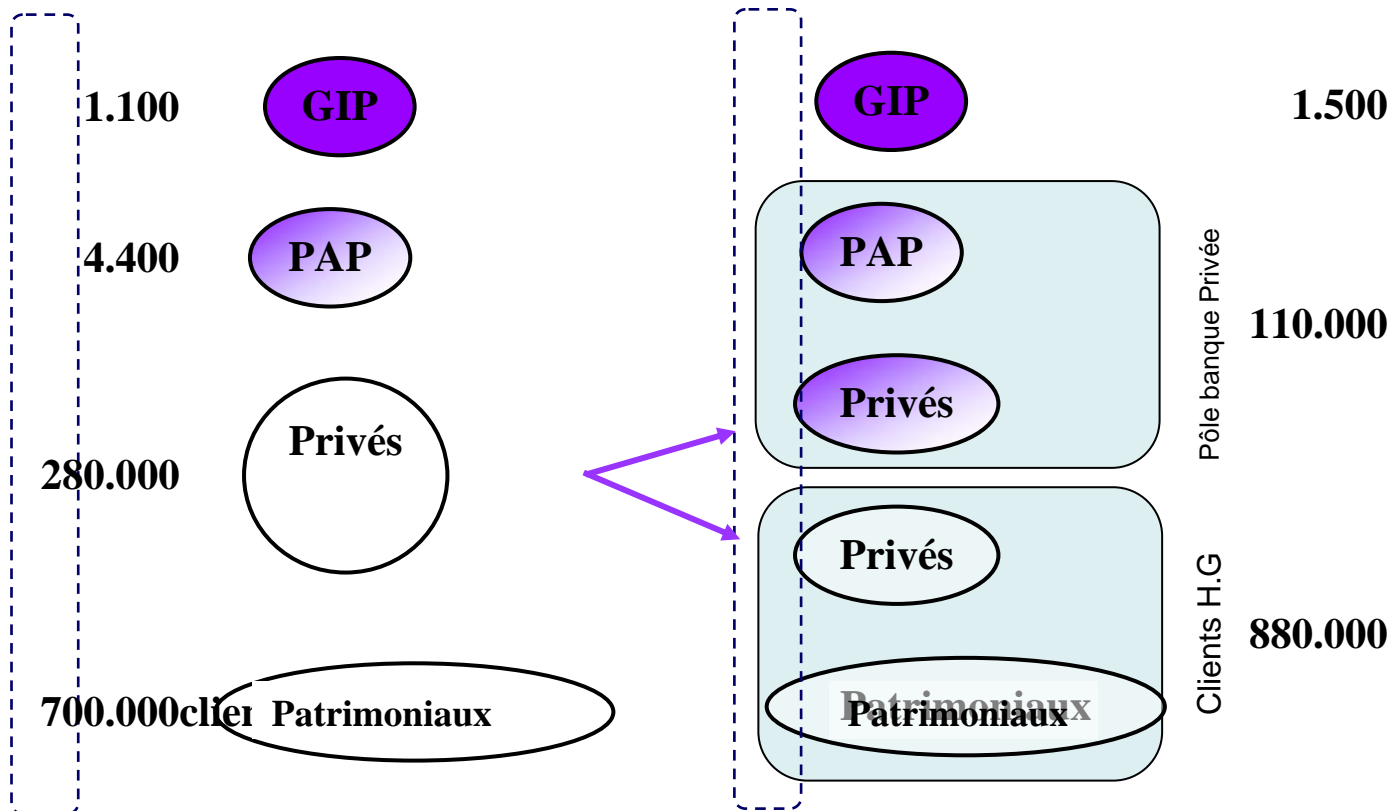
Il conviendra également d'être vigilant dans la fixation des futurs objectifs qui, même s'ils restaient stables, pourraient être difficilement atteignables en fonction des changements à intervenir. En outre notre clientèle va une nouvelle fois être perturbée dans sa relation avec un nouvel interlocuteur.

Si LCL indique augmenter la cible des Rémunérations Personnelles Commerciales ou du Bonus, les critères, objectifs retenus doivent être atteignables (tenir compte des modifications de périmètres) et non une simple annonce, un miroir aux alouettes.

Vous souhaitez obtenir plus d'information sur le sujet ?

Nous, nous tenons à votre disposition pour en discuter.

les évolutions envisagées, avec en regard le nombre de clients concernés.



(*)Vous pouvez consulter nos tracts sur la réorganisation sur le site Color.