



SOLIDAIRES, UNITAIRES, DEMOCRATIQUES
SECTION CAISSE D'ÉPARGNE AQUITAINE POITOU-CHARENTES
24, RUE DU 24 FEVRIER – 79000 NIORT
☎ 05.16.36.22.15 – 05.16.36.22.16

Union
syndicale
Solidaires

Niort, le 22 octobre 2014

CHANGEMENT DE PORTEFEUILLE, POURQUOI ?

Comme chaque année à la rentrée des classes, il y a un lot de nouveautés ou de surprises... La CEAPC n'y a pas échappé et cette année, c'est le **CHANGEMENT DE PORTEFEUILLES**. Après deux mois de grandes réflexions, les vacances studieuses de nos directions ont abouti à un grand chambardement et une recette magique.

LE CHANGEMENT DE PORTEFEUILLE, C'EST MAINTENANT !!!!!

Mais oui, quel chantier pour nos DG et DA... Des nuits blanches, pour savoir comment déshabiller Pierre pour habiller Paul, avec en ligne de mire la part variable de chacun... Car c'est bien là le problème : des collègues qui étaient dans leurs objectifs de part variable se retrouvent hors-jeu alors que d'autres rentrent dans les critères par ce biais... **d'autre part, pourquoi un changement en milieu d'année, alors que les objectifs sont fixés en début d'année ?**

Or nous savons tous, qu'un gestionnaire quel qu'il soit, doit faire évoluer son fonds de commerce. Ce mouvement de chaise musicale est difficile à comprendre pour chacun d'entre nous, car depuis des années, lors des diverses réunions, nos dirigeants nous parlent de travailler et gérer nos clients en portefeuille et ceci sur du long terme. Donc chacun a su engager et développer une relation avec ses clients sur la durée afin de répondre à leurs attentes (voir les rapports sur les enquêtes de satisfaction)... Et là, « **patatras** », changement de cap, changement d'interlocuteur, **sans aucune concertation entre les parties...**

Et les clients dans tout cela... ? Rien, « **NADA** ». Ils découvriront un nouveau nom sur leur relevé de compte...

COMBIEN REAGIRONT PAR UN DEPART A LA CONCURRENCE ???

Quel professionnalisme, Mesdames et Messieurs... Après tout ce n'est pas vous qui êtes en première ligne, mais vos collègues qui vont recevoir les réclamations d'usage, (pourquoi un tel changement, pourquoi vous ne m'avez pas prévenu, je vais changer de banque puisque je n'ai plus votre confiance, etc, etc...).

Voilà le quotidien de chacun, alors Mesdames et Messieurs, les hauts responsables, redescendez de votre perchoir et si vous voulez augmenter le PNB, ce n'est pas avec ce mauvais devoir de vacances que vous y parviendrez. Alors que la concurrence communique, y compris la CEAPC, dans ses publicités sur la relation privilégiée Client/Conseiller, vous faites exactement le contraire de ce que vous mettez en place dans les publicités ! Et que faudra-t-il répondre quand le client demandera le retour dans le portefeuille de son ancien conseiller ? Quel intérêt aura un collègue à construire soigneusement son portefeuille si celui-ci peut être détruit par la simple décision de son entreprise ? Qu'advieront les relations entre collègues lorsque l'un se sentira spolié au profit de l'autre ? **Ce sera sans aucun doute un facteur d'explosion des risques psychosociaux !**

Le syndicat Sud dénonce cette pratique et demande à la direction de revoir sa copie pour le futur.