



La direction nous surprend une fois de plus avec son ingéniosité sans limite : elle a décidé de lancer un challenge intitulé « CAP ou pas CAP » en plein cœur de l'été. Oui, vous avez bien entendu, en pleine période estivale, quand les effectifs sont réduits de moitié ! Un triple challenge, portant sur le crédit à la consommation, l'assurance IARD et la prévoyance. Vraiment, qu'est-ce qui leur est passé par la tête ?

Dans leur infinie sagesse, ces têtes mal pensantes affirment que cette animation commerciale répond aux attentes de nos clients et boostera leur satisfaction. Bien sûr, pourquoi ne pas rajouter une couche de stress à nos collègues déjà surmenés ? **Nous alertons toutes les agences de la Caisse d'Épargne des Hauts-de-France : préparez-vous à une invasion dans nos agences, de clients en chapeaux de paille, chemise Hawaïenne, tongues et tartinés de crème solaire, tous réclamant crédits, IARD et prévoyance !** Bonne chance pour répondre à cette vague estivale avec des effectifs réduits !

On pourrait en rire, mais le stress que cette initiative va ajouter à nos collègues n'a rien de drôle. Et pour couronner le tout, la direction a pensé à tout, même au pouvoir d'achat des salariés pour leur vacances. Pour la meilleure agence de chaque groupe, la récompense est fabuleuse : **25€ par ETP !** L'équivalent de trois mojitos au bar de la plage. Nous vous conseillons de les boire cul sec pour tenter d'oublier cette triste « triple campagne » !

Nous suggérons que les génies derrière cette idée prennent eux-mêmes un guichet et un bureau pour servir les clients pendant cette période estivale. **Alors, chers concepteurs, CAP ou pas CAP de passer l'été dans les agences derrière un bureau face aux clients ?**

C comme Consternant, cette recherche de PNB au prix du mal être des salariés

A comme Abusé, pendant la période estivale

P comme Périlleux, pour la santé des salariés

Ces mots résument parfaitement la situation. Préparez-vous pour un été mémorable, où nous devons jongler entre les attentes irréalistes de la direction et le manque de ressources. Les nuages gris ne se limitent pas au ciel des Hauts-de-France, ils assombrissent également le moral des salariés.

Vous, chers collègues, victimes de ces brillantes idées, n'hésitez pas à partager vos ressentis sur l'adresse Sud Solidaires : sud.solidaires.hdf@gmail.com

NOUS VOULONS TOUS FAIRE UN TRAVAIL DE QUALITE ET QUI A DU SENS, A Sud, NOUS SOMMES PRETS ET DETERMINES, ET NOUS AURONS BESOIN DE TOUTES CELLES ET TOUS CEUX QUI VEULENT QUE ÇA CHANGE VRAIMENT !

**Animation estivale
CAP ou pas CAP
du
1^{er} juillet
au
1^{er} septembre 2024**

QUOI POURQUOI ...

Le Crédit consommation :
Pour accompagner, devancer et répondre aux attentes de nos clients en cette période de vacances, de travaux et pour préparer la rentrée de septembre...
Soyons pro-actifs en nous appuyant sur :

- > Potentiel PPI/Potential CR
- > Portefeuille 360 « crédit externe »
- > Cible PDO : PAR-PRE Conso-rachat regroupement.

L'Assurance non-vie [IARD] :
L'été est une période de déménagements pour la rentrée de septembre et les accidents de la vie sont plus fréquents en période estivale. Soyons pro-actifs en proposant systématiquement un rebond commercial sur tout contact client pour proposer un bilan complet IARD et en utilisant :

- > Portefeuille 360 « assurance externe »
- > Cible PDO : PAR-PRE non équipés IARD

La Prévoyance :
Un véritable outil de protection sociale qui permet de couvrir l'assuré et de mettre son foyer à l'abri.
Pour aller équiper une cible de choix : nos clients non équipés, soyons pro-actifs pour sensibiliser nos clients et servons-nous de :

- > Requête Delta Portefeuille client sans prévoyance
- > Cible PDO : PAR-PRE Sécur F2 équipement conjoint

CONCLUSION EN VIDÉO

C comme client
A comme activité choisie
P comme préparation des rendez-vous



Votre **SYNDICAT**
à la **CEHDF**



REJOIGNEZ SUD Solidaires

Linda Hsaini
Bruno Houdart
Marianne Rzeznicki
Sonia Jakimow
Bernard Beaumont

SUD.SOLIDAIRES.HDF@GMAIL.COM

www.sudbpcp.com