

# CONSEILLER

## A LA BANQUE POSTALE

### doit redevenir un métier

*Allongement de l'amplitude journalière puis du nombre de samedis travaillés, surbooking, dépassements d'horaires sans compensation, doublement du phoning, surcharge de SAV, alors que le commissionnement diminue. Visiblement, La Poste se veut la pionnière du « travailler plus pour gagner moins ». A ce régime, ce n'est plus un métier que celui de conseiller à la Banque Postale mais un véritable « sacerdoce », car la liste des problèmes rencontrés au quotidien n'est pas exhaustive :*

► **L'incitation démesurée à produire plus.**

c'est la peur permanente de ne pas faire assez de chiffre notamment lors des TURBOS où la pression est la plus intense

► **La reconnaissance devient une « option »**

- on pointe en permanence le point faible du contrat de performance.
- Quid des challenges pour motiver les vendeurs ?

► **La gestion du temps est de plus en plus compliquée**

- Si on ajoute les 5 RDV/j, la préparation des RDV méthode 7G (45 mn à 1h), l'heure de phoning obligatoire, les envois des dossiers au Centre Financier, le SAV en retour du même Centre et la saisie de la production : une journée ne suffit plus !
- Et le moniteur dans tout ça ? Son rôle n'est pas clairement défini alors que son aide reste précieuse pour les débutants.

► **Les relations de plus en plus difficiles avec les services financiers**

- délais d'attente dans le traitement des dossiers (ex : ouverture des CSL, LA ou changement de BGP.)
- retours excessifs de dossiers (oubli d'un timbre à date !)
- Et les samedis ? Le centre financier n'est pas joignable. Si par bonheur, le téléphone décroche, c'est pour s'entendre dire de rappeler lundi ! (par contre le vendeur se doit d'être présent).

*Pour la CFDT, au travers de cette politique de chiffres et de quotas exercée dans des conditions de travail déplorables, il faut bien se rendre à cette évidence : le harcèlement devient*

institutionnel. Cette situation est inacceptable, il en va de **la santé** des forces de vente. La Poste doit dès maintenant prendre les décisions qui s'imposent :

- ▶ **Respecter les règles de management en reconnaissant le rôle du DET.**
- ▶ **Fixer des objectifs réalisables dans le respect de la DHT et sans avoir à abandonner le rôle de conseil.**
- ▶ **Revoir les rémunérations et le calcul du commissionnement pour en corriger les inégalités les plus criantes.**
- ▶ **Ne pas en rajouter dans l'empilement des problèmes et des tâches propres au fonctionnement des services financiers**

*C'est à ce prix (par ailleurs peu coûteux !) que les vendeurs retrouveront une motivation qui s'effrite de jour en jour, et cesseront d'avoir pour seule perspective de rejoindre une banque du CAC 40. Quelle entreprise peut se satisfaire de ce mode de fonctionnement ? Ce n'est en tout cas pas l'avis de la CFDT, qui prendra ses responsabilités et sera aux côtés des vendeurs pour dénoncer les excès. Et œuvrer sans relâche pour obtenir des conditions de travail dignes d'une entreprise affichant, par ailleurs, le souci de lutter contre le stress !*

**La CFDT, c'est faire.**



***Je soutiens et je veux adhérer à la CFDT !***

NOM (M., Mme, Mlle) ..... Prénom ..... Date de naissance.....  
Adresse personnelle .....  
Code postal ..... Ville .....  
Etablissement..... Ville .....  
Niveau de fonction ..... Salaire net imposable ..... Indice brut .....  
ou grade de reclassement

**J'adhère au syndicat CFDT SF3C, affilié à la Fédération Communication, Conseil, Culture.**

Je souhaite un paiement automatisé des cotisations tous les mois. Je joins un relevé d'identité bancaire ou postal.

Date ..... Signature :