



L'ŒIL DU CYCLONE!

JOURNAL DES SERVICES FINANCIERS
SPÉCIAL ÉLECTIONS PROFESSIONNELLES

Après 10 ans d'exercice, force est de constater que le modèle de la Banque Postale est loin de remplir les objectifs que lui avaient fixé les dirigeants de La Poste. Et pour cause, il fallait être bien naïfs pour imaginer que les services financiers de La Poste pouvaient, sans prendre des risques, devenir « une banque comme une autre ».

À SUD PTT nous n'avons pas de problème pour que la Banque Postale se lance dans l'assurance, dans le crédit à la consommation ou encore dans le crédit immobilier sans épargne préalable. Pourvu que ces nouveaux produits répondent aux critères qui ont fondé les services financiers de La Poste : ne pas faire de profits faciles et servir toutes et tous en tout point du territoire.

Services financiers ou banque postale, l'établissement a connu une progression linéaire depuis 20 ans, à la seule différence que LBP a basé sa rentabilité sur les suppressions d'emplois et les réorganisations. Les récentes annonces sur le rapprochement CNP LBP n'ont pas de quoi nous rassurer pour les années qui viennent.

Sud
PTT SERVICES

Fédération des activités postales et des télécommunications

Fédération des activités
postales et de télécommunications
25/27 rue des envièrges 75020 Paris
tel 01 44 62 12 00 — fax 01 44 62 12 34
sudptt@sudptt.fr — www.sudptt.org

Vers une banque comme les autres

L'annonce du « rachat » de la CNP, entreprise cotée en bourse, ne vient que confirmer ce que nous disions auparavant. LBP dérive petit à petit vers une banque comme les autres. Le désir de la direction de la transformer en une bancassurance intégrée (en gros d'avoir tout dans le même panier), ne répond à aucun impératif si ce n'est de vouloir faire encore plus de profit ou de dégager du cash pour acheter de nouvelles entreprises que cela soit dans les nouveaux services en France ou dans le colis à l'international. Une attitude grossière dont les personnels de Maison Mère font les frais chaque jour quand certains cadres supérieurs des filiales se ramassent le pactole

Pour SUD, il est hors de question que les personnels des services financiers servent de variables d'ajustement pour des achats qui pourront se révéler catastrophiques.

Chaque jour, nous constatons que les missions de service public sont réduites à peau de chagrin.

Les mises au rebut des client·e·s les moins riches et « attractifs », la baisse de la qualité de service dû à la chute des effectifs, la fermeture de services entiers dans des centres avec du personnel formé depuis des années, comme pour les successions nous conduisent dans le mur.

**POUR PREUVE, CE SONT CINQ COMPTES QUI SONT
CLÔTURÉS POUR UN COMPTE OUVERT.**

Objectif : gros nuls !

Coté imagination on est servis, avec des gadgets comme « Ma french Bank » qui essaie de singer le compte Nickel ou encore Orange Bank mais en mode « cheap » : pas d'accueil des interdits bancaires, pas de prime d'accueil, un produit destiné aux nomades et autres butineurs habitués à surfer entre les offres. Il se dit pourtant dans les murs de la DO que « Ma French Bank » servirait plutôt à basculer les clientèles les plus pauvres pour qu'ils n'encombrent pas les bureaux et les appels de Centres Financiers.

On est à des kilomètres des besoins sociaux qui, sans faire de misérabilisme sont loin d'être servis. Attentes au téléphone, dossiers qui prennent des semaines à être traités, retards multiples sur les demandes les plus bénignes, cela concerne aussi bien les particuliers que les professionnels.

On comprend mieux alors le désir de baisser chaque jour le nombre de postier·e·s dans les centres financiers ou la volonté de fermer des centres relations clients, de CDO pour la DISFE.

Rappelons-nous aussi que la promesse de ne pas fermer de centres aura bientôt atteint sa date butoir avec la fin d'effets de l'accord AMB3.

Un bilan social 2017 qui confirme la chute des effectifs

Depuis la mise en place d'AMB3 et EXCELLO, nos conditions de travail se sont dégradées de mois en mois et d'année en années. En 2017, les effectifs des services financiers ont fondu comme neige au soleil soit une baisse de 2000 personnes, près du tiers du personnel. La direction fait remarquer que cette baisse va continuer dans les mêmes proportions dans les années qui viennent.

Quant aux nombres d'arrêts maladie en fonction du nombre d'agents, il augmente considérablement. La direction veut nous faire croire que cela serait dû à l'augmentation de la moyenne d'âge dans les centres financiers. Sauf qu'elle augmente aussi parmi les salarié-e-s! C'est en fait une conséquence directe de conditions de travail de plus en plus dégradées.

Enfin le nombre d'intérimaires

- ✓ SUD se bat pour préserver l'emploi et le partage du travail, dans l'intérêt de toutes et tous.
- ✓ SUD se bat pour améliorer le quotidien du personnel, pour de meilleurs salaires, un social de qualité, des horaires souhaités, des promotions et de bonnes conditions de travail..
- ✓ SUD défend un véritable service public financier, et les besoins sont là, nul ne peut dire le contraire...

Ce que nous défendons c'est l'intérêt collectif et individuel des personnels et pas ceux des patrons.

à augmenter de 60 % dans la période. La plupart du temps, ces personnels subissent une loi implacable de la direction pour se plier à ses desiderata.

Pour SUD, la seule solution ce sont de véritables embauches pérennes dans les centres financiers, seule garantie d'un service de qualité et de bonnes conditions de travail.

Haro sur les horaires :

À force de tailler dans les effectifs et donc de ne pas embaucher la direction n'avait qu'une solution exploser les horaires de l'ensemble des services financiers.

Pourtant dans de nombreux services d'autres solutions pouvaient être mises en place, par exemple les horaires variables.



La loi des chiffres ou le service public

Le coefficient d'exploitation mesure pour la direction la rentabilité d'une banque. Plus il est bas, mieux c'est pour nos patrons.

Actuellement, il se situe autour de 80 % quand pour les autres banques, il se situe entre 61 et 65 %. Après le rachat de la CNP, il passera autour de 63 %. Bref comme les autres. La direction qui se défendait de vouloir atteindre celui des autres banques a souligné ce fait. Mais elle fait encore mieux, alors qu'il serait dans la moyenne elle demandera de continuer les efforts.

La salive du profit goutte de plus en plus des commissures des lèvres de ses prédateurs financiers.

DU 3 AU 6 DÉCEMBRE 2018 VOTEZ POUR

- ☞ **Un syndicat au service du personnels des services financiers**
- ☞ **Un syndicat qui ne fait pas de fausses promesses**
- ☞ **Un syndicat qui n'accompagne pas les suppressions d'emplois**

VOTEZ SUD