

La Prime De Performance

La Direction nous présente l'outil de suivi de la prime de performance de la BDD :

- **La performance relationnelle** avec notamment le NPS et l'évolution Optin
- **La performance territoriale** avec les variations :
 - Des bancarisés principaux,
 - Des jeunes bancarisés principaux,
 - Des clients équipés,
 - Des pro actifs, de la double relation, ainsi que l'entrée en relation (EER) des particuliers et des professionnels et le taux d'attrition.
- **La performance commerciale** avec la mobilité bancaire, les forfaits bruts et nets, les forfaits Pro bruts et nets, les forfaits « optimal » net, la carte HDG, l'izicartes net, les contrats monétiques, la collecte de bilan, le chiffre d'affaires en assurance vie.



Pour être éligible au versement de la rémunération variable, le salarié doit être présent au sein de la CEBPL de manière effective au 31 décembre de l'année de l'exercice considéré et doit justifier d'un mois minimum de travail effectif au cours de l'exercice dans le groupe BPCE.



Vos élus réagissent à ce sujet, car un futur retraité absent le 31/12 n'auraient pas de prime de performance l'année suivante ? La Direction entend notre réaction et va modifier ce point.



Les fermetures estivales

Cette année 43 agences seront fermées entre les semaines 31 et 34 contre 27 en 2024. Mais en 2025, **23 agences** seront fermées pour une durée **de 2 semaines** et **20 agences** seront fermées pour une durée **de 3 semaines**.

Suite aux nombreuses fermetures « sauvages » pour l'année 2024, cette année, la Direction a anticipé et a demandé dès le mois de janvier les souhaits des fermetures dans les différents départements. La Direction souhaite un dispositif formel pour une bonne organisation des fermetures tant pour les

collègues que les clients.

Liste des agences en fermetures estivales

		Semaines de fermeture *				
DD	Agence	S 31	S 32	S 33	S 34	S 35
Cotes d'Armor	Bégard		x	x		
Cotes d'Armor	Merdrignac		x	x		
Cotes d'Armor	Broons		x	x		
Finistère	Chateauneuf de Faou		x	x		
Finistère	Guerlesquin		x	x	x	
Finistère	Rosporden		x	x	x	
Ille et Vilaine	Saint Meen le Grand		x	x		
Ille et Vilaine	Cleunay		x	x		
Ille et Vilaine	Rennes Oberthur		x	x	x	
Ille et Vilaine	Thorigné Fouillard		x	x	x	
Loire Atlantique Nord	Donges	x	x	x		
Loire Atlantique Nord	Saint Etienne de Montluc		x	x		
Loire Atlantique Nord	Coueron		x	x		
Loire Atlantique Nord	Vieux Doulon		x	x		
Loire Atlantique Nord	Dalby		x	x		
Loire Atlantique Nord	Orvault		x	x		
Loire Atlantique Nord	Pont du cens		x	x		
Loire Atlantique Sud	Bouguenais		x	x		
Loire Atlantique Sud	Trois moulins		x	x		
Loire Atlantique Sud	Le Pellerin		x	x		
Loire Atlantique Sud	Legé		x	x	x	
Loire Atlantique Sud	Paimboeuf		x	x	x	
Maine et Loire	Torhou		x	x	x	
Maine et Loire	Allonnes		x	x	x	
Maine et Loire	Montreuil Bellay		x	x	x	
Maine et Loire	Genes		x	x	x	

		Semaines de fermeture *				
DD	Agence	S 31	S 32	S 33	S 34	S 35
Mayenne	Meslay du Maine	x	x	x		
Mayenne	Candé	x	x	x		
Morbihan	Landevant		x	x		
Morbihan	Le Faouet		x	x		
Morbihan	Cléguérec		x	x		
Morbihan	Pluméliau			x	x	x
Sarthe	Conlie	x	x	x		
Sarthe	Mayet	x	x	x		
Sarthe	Besse sur Bray	x	x	x		
Sarthe	Vibraye		x	x	x	
Sarthe	Loué			x	x	x
Vendée	Guérin		x	x		
Vendée	Beauvoir sur mer		x	x		
Vendée	Mortagne sur Sevre		x	x		
Vendée	Pouzauges		x	x		
Vendée	Les Essarts		x	x		
Vendée	La Chataignerale		x	x	x	

Résultats commerciaux du premier quadrimestre 2025 en BDD



Des résultats plutôt encourageants



▪ COLLECTE :

Un bon démarrage, notamment grâce à l'emprunt (149 Millions d'euros avec 3 Millions d'euros de commissionnement) et l'assurance-vie via d'une manière générale, avec notamment un sur-commissionnement de 108 000 euros.



Point de vigilance sur la collecte en PSO : volonté certes d'en réduire le volume dans nos Fonds Propres, pour des raisons de coût, mais cela tout en respectant l'obligation du minimum réglementaire.

96% de nos entrées en relation n'ont pas de parts sociales !

▪ CREDITS

- Une bonne orientation en crédit conso (20% de PNB en plus par rapport à 2024)
- Une très forte dynamique en crédit immobilier : on vend plus et mieux, notamment les accessoires (ADE, frais de dossier...)

Point de vigilance : Nous avons un problème de liquidités, avec ses effets négatifs sur notre marge et notre MNI.

Face à cela, la priorité des priorités : Nos clients ! Nous ne devons pas en perdre un seul.

▪ BANCARISATION :

Une très bonne orientation des mobilités

▪ IARD :

Un très bon début d'année « on retrouve des couleurs » 😊



Tony Ranger est fier de ses équipes :

Nous vendons plus, mieux, et avec une bonne trajectoire sur la satisfaction clients !

Vos représentants au CSE : Lionel BOURVA, Alain CLODIC, Marie Laure CRENN, Arnaud Le POGAM, Alexandre MILLER, Michèle NOUVEL, Valérie PAVIC, Valérie RAULT, Laurent CORBE.



Pour nous contacter : Adresse mail
Sur internet [UNSA – UNSA CEPBL \(su-uns@cebppl.fr\)](mailto:su-uns@cebppl.fr)
Toutes nos actualités sur



Pour télécharger notre application,
Flashez ce QR Code

