

**RVP 2021 :**

**Un contexte « oublié »**

Les modalités de la RVP 2021 viennent d'être présentées en CSEC. Ne vous attendez pas à de grands bouleversements malgré un contexte très incertain... Les élus AS suivront de près l'évolution de la situation économique et sanitaire qui sera déterminante dans la réalisation des objectifs LCL. N'hésitez pas à nous solliciter.

La Direction LCL, dans l'idée qu'elle a de votre rémunération variable, a décidé de ne pas changer ses indicateurs stratégiques :

**Création de valeur :**

LCL maintient la Satisfaction client comme premier indicateur de Création de valeur, malgré les incertitudes liées à la situation économique et sanitaire et des incivilités grandissantes... AS s'interroge également sur l'exigence de La Performance financière (PNB Commissions) qui dans le contexte actuel reste également très aléatoire.

Comme si cela ne suffisait pas, La Direction LCL ajoute cette année des indicateurs métiers représentatifs de la croissance. Pour certains métiers, ce sera la double peine en cas de difficultés car ces indicateurs apparaissent dans leur création de valeur mais aussi dans leurs EMP...

**La Réalisation Budgétaire :**

LCL met l'accent sur 4 priorités pour les PART, PRO et BP. AS s'interroge sur le choix de certains critères qui, dans le contexte si particulier que nous vivons au quotidien, vont être difficilement atteignables. **LCL vous annonce des objectifs budgétaires assurance et prévoyance surdimensionnés, des objectifs angle 9 pour tous ! Pourtant, l'appui réseau vendu dans la présentation de « LCL nouvelle proximité » n'est pas prêt.** La pression est déjà très forte, trop forte pour certains d'entre vous. Vos élus AS sont attentifs et vigilants sur de possibles déviations. Surtout, **ne vous mettez pas en risque et respectez scrupuleusement les procédures LCL.**

**L'EMP :**

L'EMP, sujet récurrent de discordes au sein de nos entités, reste pour AS un levier de rémunération opaque et difficilement quantifiable. Ce n'est malheureusement pas le contexte pandémique et économique actuel qui apporte de la sérénité autour de cette évaluation. La Direction LCL reporte une fois de plus la responsabilité sur les managers qui devront vous évaluer sur des critères « aventureux ». Pas étonnant que vous appeliez toujours l'EMP « note de gueule ».

**Autrement Solidaires s'étonne de l'absence de communication de la Direction LCL sur la structure de la RVP 2021 des back-offices, des fonctions supports et autres entités concernées, un an après les avoir intégrés dans ce même système de rémunération variable...**

L'année 2021 s'annonce compliquée : **la pandémie est toujours d'actualité et l'activité commerciale demeure incertaine.** Les différents marchés (part, pro, privé, entreprises...) risquent de devoir à nouveau affronter de nombreuses difficultés avec des objectifs toujours inadaptés au contexte.

**Certains critères maintenus par LCL sont de ce fait plus que contestables. Les élus Autrement Solidaires restent donc vigilants.** Quel que soit votre métier, où que vous soyez, le collectif AS reste près de vous.



**dhérez**

**AS National :** Sandra Dellarocca (membre CSEC), Pascale Dorche (membre CSEC remplaçante), Thierry Cornu (GPNO), Isabelle Marro (MED), Gilles Bacquet (NO), Laurence Bonnat (GPSE), Frédéric Bureau (NO), Sophie Godalisse (MED), Sylvie Perron (OUEST)

contact@autrement-solidaires.fr

### Structure RVP Retail 2021

|                              |   |            |  |  |                |    |
|------------------------------|---|------------|--|--|----------------|----|
| <b>50% PART COLLECTIVE</b>   | <b>CREATION DE VALEUR</b>                       | <b>30%</b> | Satisfaction client  | Indice de Recommandation Client  | 10%            |    |
|                              |   |            | Performance financière   | PNB Commissions  | 10%            |    |
|                              |   |            | Croissance (encours/stock)   | Assurance et Prévoyance<br>Base Client<br>Crédits Conso/Renouvelable (nouveau) | 3%<br>4%<br>3% |    |
|                              | <b>REALISATION BUDGETAIRE</b>                   | <b>20%</b> | Assurance & Prevoyance   |  |                | 5% |
|                              |   |            | Conquête   |  |                | 5% |
|                              |   |            | Crédits et Equipement  |  |                | 5% |
|                              |   |            | Conseil & Diversification  |  |                | 5% |
| <b>50% PART INDIVIDUELLE</b> | <b>EVALUATION MANAGERIALE DE LA PERFORMANCE</b> | <b>50%</b> | Contrat Relation Client  |  | 10%            |    |
|                              |   |            | Pratiques Commerciales et Digitales  |  | 10%            |    |
|                              |   |            | Développement Assurance et Prévoyance (nouveau)  |  | 20%            |    |
|                              |   |            | Spécificités Métiers : Accueil / Parts / Privés / Pros (nouveau)<br>(Ex : Diversification et Angle 9 - Parts / Flux, monétique et Angle9 - Pros) |  | 10%            |    |

### Structure RVP Retail 2021 - Espace Pros

|                              |   |            |  |  |                |    |
|------------------------------|---|------------|--|--|----------------|----|
| <b>50% PART COLLECTIVE</b>   | <b>CREATION DE VALEUR</b>                       | <b>30%</b> | Satisfaction client                                    | Indice de Recommandation Client  | 10%            |    |
|                              |   |            | Performance financière                                 | PNB Commissions  | 10%            |    |
|                              |   |            | Croissance (encours/stock)                             | Assurance et Prévoyance<br>Base Client<br>Flux et monétique Pros (nouveau) | 3%<br>4%<br>3% |    |
|                              | <b>REALISATION BUDGETAIRE</b>                   | <b>20%</b> | Assurance & Prevoyance                                 |  |                | 5% |
|                              |   |            | Conquête   |  |                | 6% |
|                              |   |            | Crédits et Equipement                                  |  |                | 7% |
|                              |   |            | Conseil & Diversification                              |  |                | 2% |
| <b>50% PART INDIVIDUELLE</b> | <b>EVALUATION MANAGERIALE DE LA PERFORMANCE</b> | <b>50%</b> | Contrat Relation Client                                |  | 10%            |    |
|                              |   |            | Pratiques Commerciales et Digitales                    |  | 10%            |    |
|                              |   |            | Développement Assurance et Prévoyance (nouveau)        |  | 15%            |    |
|                              |   |            | Spécificités Métiers : Flux, monétique et A9 (nouveau) |  | 15%            |    |

## Structure RVP Banque Privée 2021

|                              |   |            |   |   |                |     |
|------------------------------|---|------------|---|---|----------------|-----|
| <b>30% PART COLLECTIVE</b>   | <b>CREATION DE VALEUR</b>                           | <b>30%</b> | Satisfaction client                             | Indice de Recommandation Client   | 10%            |     |
|                              |   |            | Performance financière                          | PNB Commissions   | 10%            |     |
|                              |   |            | Croissance (encours/stock)                      | Base Client<br>Collecte Nette Hors Bilan (nouveau)<br>Assurance et Prévoyance | 3%<br>3%<br>4% |     |
| <b>70% PART INDIVIDUELLE</b> | <b>EVALUATION MANAGERIALE DE LA PERFORMANCE 70%</b> | <b>20%</b> | <b>REALISATION BUDGETAIRE</b>                   | Assurance & Prévoyance  | <b>20%</b>     |     |
|                              |   |            |   | Conquête  |                |     |
|                              |   |            |   | Crédits et Equipement   |                |     |
|                              |   |            |   | Conseil Epargne   |                |     |
|                              |   | <b>50%</b> | Contrat de Relation Client                      |   |                | 10% |
|                              |   |            | Pratiques Commerciales et Digitales             |   |                | 5%  |
|                              |   |            | Développement Assurance et Prévoyance (nouveau) |   |                | 5%  |
|                              |   |            | Angle 9 Propositions et Transactions (nouveau)  |   |                | 20% |
|                              |   |            | Diversification patrimoniale (nouveau)          |   |                | 10% |

## Structure de la RVP LCL Mon Contact 2021

|            |   |   |            |
|------------|---|---|------------|
| <b>30%</b> | Satisfaction client                             | Indice de Recommandation Client   | 10%        |
|            | Performance financière                          | PNB Commissions Assurances<br>(Vol x PNB catalogue CDG par produit) (nouveau)   | 10%        |
|            | Qualité de service client                       | TAT National de l'activité  | 10%        |
| <b>20%</b> | <b>Réalisation Budgétaire</b>                   | <b>Assurances et Prévoyance<br/>Banque au Quotidien<br/>Crédits<br/>Epargne</b> | <b>20%</b> |
| <b>50%</b> | <b>Evaluation Managériale de la Performance</b> | Contrat de Relation Client  | 10%        |
|            |   | Pratiques Commerciales et Digitales   | 10%        |
|            |   | Développement (nouveau)   | 20%        |
|            |   | Spécificités métiers (nouveau)  | 10%        |



**dhérez**

**AS National** : Sandra Dellarocca (membre CSEC), Pascale Dorche (membre CSEC remplaçante), Thierry Cornu (GPNO), Isabelle Marro (MED), Gilles Bacquet (NO), Laurence Bonnat (GPSE), Frédéric Bureau (NO), Sophie Godalisse (MED), Sylvie Perron (OUEST)

contact@autrement-solidaires.fr