

Le crédit immobilier selon la Banque Postale

Marseille, le 09 novembre 2016

La modernisation du réseau postal ou plutôt, devrait-on dire, l'absorption du réseau par la banque postale s'accompagne de projet de refonte du système On a vu apparaitre une modernisation du système informatique avec la nouvelle application dédiée à l'immobilier « LOGIC » Maintenant, l'octroi du crédit immobilier est délégué outre aux professions existantes, à celles créées de toute pièces comme le "RC PART" avec son rôle de « fait-tout » ou plutôt de « palie tout » Notre métier de conseil en immobilier évolue, puisque les négociations des contreparties priment et délaissent notre cœur de métier, qui se trouve être le conseil en immobilier Il est donc normal de se demander quel est le devenir de notre profession et de la spécialisation en immobilier ?

Conseiller ou simplement Vendeur ?

Historiquement, le crédit immobilier était fait par les conseillers généralistes. Il a été créé le métier de Conseiller Spécialisé en Immobilier, multi-sites, puis sédentaire au fil du temps, pour certains devenus prescripteurs à distance. En fait, depuis plus de 10 ans, la commercialisation du crédit immobilier a évolué mais elle est toujours restée au cœur de la stratégie de notre entreprise. La Direction nous a toujours dit que le prêt immobilier était le produit « **fidélisant** » par excellence. Force est de constater qu'à de telles louanges on y a opposé la réalité conjoncturelle de la « **crise** » et de la baisse des taux... Donc le réseau a élaboré une forme de plan de bataille pour la conservation de parts de marché, durement grignotées par notre travail, avec une étroite marge de manœuvre du duo chute des taux et son adaptation sur les grilles de renégociation.



Finalement l'enjeu est en fait tout autre. Ce qui fait balancer un dossier, c'est principalement le PNB dégagé quelle qu'en soit la nature : PJ, MRH, Crédit renouvelable, LPM, PPI et bien d'autres. Le crédit immobilier devient donc l'outil des ventes complémentaires. Il est normal de se demander quel est le taux de chute de ces ventes additionnelles et combien cette stratégie, qui vise l'instant présent, coûte à termes en nombre d'emplois ! Mais là, pas un mot, le secret est bien gardé par nos maîtres-penseurs. Pourtant, dans bien d'autres domaines, les chiffres sont avancés de manière ostentatoire. Essayerait-on de nous cacher des choses ??!

On parle du projet de « **maison de L'HABITAT** » qui abriterait tous les espoirs de conservation d'outil de motivation, une promesse qui n'engage que ceux qui veulent bien y croire. Quelle gageure si celle-ci est promue dans les Bouches du Rhône !!! On pourrait le comparer aux lois éponymes de ceux qui les pondent (El Khomri, Macron, Sapin, ...). On entend tout, et surtout n'importe quoi ! Rien de concret si ce n'est le doute, ce doute qui amène certains à abandonner le navire sitôt promu ou pire encore, à démotiver les plus aguerris. Quoi de plus démotivant que de perdre du temps que l'on n'a pas, à fermer la porte sur les dossiers présentés comme « **simples** », alors qu'aucun dossier ne l'est ?!

C'est sûr qu'avec quelques jours de formation et un peu d'accompagnement, l'aptitude à cette issue n'égale en rien la professionnalisation durement acquise pendant toutes ces années de labeur.

Est-ce bien « **LOGIC** » et motivant de passer plus d'une demi-journée au montage d'un dossier pour qu'il soit classé in fine comme insolvable après expertise ? Est-ce toujours « **LOGIC** » d'avoir une même ambition d'objectif de collectes, de contrats et de points avec l'ajout de ce travail qui pèse si lourd dans une semaine, plus que déjà débordante sur notre vie privée ? **Eh bien oui.**

Pour nos dirigeant-e-s, la modernisation des outils de travail qui nous amène dans l'ère « **3.0** » d'ici 2018, permet de faire toutes ces tâches et autorise, soit dit en passant, de réduire les coûts en personnel. Car les outils nous simplifieront tout, à tel point qu'ils devraient même nous remplacer. **Regardez ce qui arrive à nos collègues du guichet. Eux aussi ne s'attendaient pas à une telle casse de l'emploi.**

Conseillers-ères, ne pensez-vous pas que les compétences acquises durant toutes ces années d'abnégation, très souvent par souci de travail bien fait, ne vous donnent pas le droit de connaître le devenir de notre profession de spécialistes, de généralistes ? Pour arrêter de faire cette danse en deux temps du « **un pas en avant, puis deux pas en arrière** » et pour rendre les revendications concrètes vis-à-vis de nos dirigeant-e-s, **nous devons être toutes et tous unis !** Rappelez-vous la grève du 05 octobre 2010 où près de 50% de grévistes dans le 13 demandaient de meilleures conditions de travail et une augmentation de rémunération ! **Ensemble nous les avons fait trembler.** Ouvrez les yeux sur notre avenir, nous avons tous et toutes la tête dans le guidon, comme le souhaitent certains de nos supérieurs, ce qui annihile toute vision, à long terme, du devenir de notre métier. Si vous êtes heureux-euses de vos conditions de travail, restez sur votre chaise, sinon manifestons notre mal-être dans le travail. **Vous aimez toutes et tous vos métiers, mais ne pensez-vous pas qu'aujourd'hui c'est trop ? Trop de pression, trop d'objectifs, trop de stress, trop de contrôles ! Alors le moment venu agissez et bloquez vos agendas...**



⇒ **SUD appelle tous les métiers de conseil : CSI, CSP, CGP, RCP, RCPRO, COCLI, COFI, CB, GCPRO à préparer une manifestation contre la casse de l'emploi. Des HIS (Heures d'Information Syndicale) sont tenues dans vos bureaux pendant votre temps de travail, appelez-nous pour les organiser au : 06.70.22.35.01 et demandez Xavier ROSSI.**

Avec SUD ne vous résignez pas, lutez, résistez !!!

Union syndicale
Solidaires
SUD PTI
www.sudptt13.org

Syndicat SUD APT 13
BP 90055 13202 Marseille Cedex 02
Mail : sud13poste@orange.fr
Facebook : www.facebook.com/sudapt13
Tél : 04.91.11.63.30 / Fax : 04.91.11.63.39