

Convention collective nationale

IDCC : 1468. – CRÉDIT MUTUEL
(29 juin 1987)

AVENANT N° 2 DU 21 SEPTEMBRE 2016

RELATIF À LA MODIFICATION DE L'ARTICLE 3 DE L'ACCORD-CADRE
SUR LES PRINCIPES DE CLASSIFICATION ET LES MINIMA DANS LA BRANCHE

NOR : ASET1650991M
IDCC : 1468

Entre

CNCM

D'une part, et

FOSAB UNSA

FEC FO

FSPBA CGT

SNB CFE-CGC

CFTC Crédit mutuel

FBA CFDT

D'autre part,

il a été convenu ce qui suit :

PRÉAMBULE

L'article 3 de l'accord précité et son avenant n° 1 du 28 juin 2011 relatifs à la négociation des salaires minima par emploi repère ont porté leur nombre à dix. Les signataires du présent accord décident de l'adjonction d'un emploi repère supplémentaire, soit au total onze emplois repères définis ci-après.

Article unique

Les partenaires sociaux conviennent de retenir les emplois repères suivants :

EMPLOI REPÈRE	MINIMA SALARIAUX ANNUELS BRUTS EN EUROS
Chargé d'accueil-guichetier	Selon négociations annuelles
Chargé de clientèle particuliers	Selon négociations annuelles
Chargé de clientèle professionnels	Selon négociations annuelles
Responsable de point de vente	Selon négociations annuelles

EMPLOI REPÈRE	MINIMA SALARIAUX ANNUELS BRUTS EN EUROS
Chargé de clientèle entreprise	Selon négociations annuelles
Animateur commercial	Selon négociations annuelles
Conseiller en gestion de patrimoine	Selon négociations annuelles
Directeur de caisse ou d'un secteur de caisses	Selon négociations annuelles
Inspecteur-auditeur	Selon négociations annuelles
Technicien des opérations bancaires	Selon négociations annuelles
Développeur Informatique	Selon négociations annuelles

Les minima salariaux annuels bruts en euros ne s'appliquent qu'à l'embauche ou à la prise de fonction dans l'emploi repère de la branche.

L'annexe à l'accord sur les principes de classification et les minima dans la branche du 4 avril 2000 et à ses avenants n° 1 du 28 juin 2011 et n° 2 du 21 septembre 2016 est également complétée en conséquence et jointe au présent accord.

Les autres dispositions de l'article 3 de l'accord-cadre sur les principes de classification et les minima dans la branche du 4 avril 2000 demeurent inchangées.

Durée et dépôt

Le présent accord est conclu pour une durée indéterminée et fera l'objet d'un dépôt en deux exemplaires auprès de la direction des relations du travail dont une version en support papier et une sur support électronique et en un exemplaire auprès du secrétariat-greffe du conseil de prud'hommes de Paris.

Fait à Paris, le 21 septembre 2016.

(Suivent les signatures.)

ANNEXE À L'ACCORD SUR LES PRINCIPES DE CLASSIFICATION ET LES MINIMA
DANS LA BRANCHE DU 4 AVRIL 2000 COMPLÉTÉE PAR LES AVENANTS N° 1
DU 28 JUIN 2011 ET N° 2 DU 21 SEPTEMBRE 2016

DÉFINITIONS DES EMPLOIS REPÈRES EN TERMES D'ACTIVITÉ

Chargé d'accueil-guichetier

- Accueillir, informer et orienter la clientèle.
- Vendre, directement ou par téléphone, les produits et services bancassurance de base.
- Promouvoir les outils de banque à distance.
- Détecter les besoins de la clientèle, l'orienter vers le bon interlocuteur et proposer des rendez-vous.
- Assurer les opérations courantes de la clientèle, et éventuellement, le back office.
- Recueillir des informations commerciales sur les clients pour mettre à jour les fichiers commerciaux.
- Gérer les automates bancaires et en promouvoir l'utilisation.
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.

Chargé de clientèle particuliers

- Vendre, en entretien ou par téléphone, une gamme de produits bancassurance.
- Développer et gérer un portefeuille de clientèle ciblée de particuliers (clients et prospects).
- Mettre en œuvre un savoir-faire spécifique (assurance, épargne financière, crédits immobiliers...).
- Préparer et assurer les activités commerciales : prise de rendez-vous, visites clientèle, présentation de nouveaux produits, évaluation des besoins...
- Instruire et analyser les dossiers de financement.
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.
- Détecter les besoins de la clientèle, l'orienter vers le bon interlocuteur et proposer des rendez-vous.
- Recueillir des informations commerciales sur les clients pour mettre à jour les fichiers commerciaux.

Chargé de clientèle professionnels

- Développer et gérer un portefeuille de clientèle de professionnels (professions libérales, professions agricoles, artisans et commerçants, entreprises familiales...).
- Vendre la gamme des produits et services (épargne, crédits et assurance) à destination des professionnels.
- Conquérir une nouvelle clientèle de professionnels.
- Evaluer et maîtriser la solvabilité et le risque d'un projet de financement.
- Négocier les conditions financières des dossiers après analyse de la rentabilité du client.
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.
- Assurer la mise en place et le suivi des opérations liées à son activité.
- Réaliser un suivi de l'évolution de l'entreprise cliente.
- Représenter le Crédit mutuel vis-à-vis de l'extérieur et assurer des relations avec des chefs d'entreprise et des prescripteurs.

Responsable de point de vente permanent

- Assurer le bon développement commercial de l'unité en veillant à l'efficacité de l'organisation générale.
- Planifier, répartir, suivre, coordonner et contrôler l'activité de l'unité.
- Animer, informer et former l'équipe de collaborateurs.
- Assurer une assistance technique (traitement des cas particuliers, compléments d'information...).
- Contribuer personnellement au développement du point de vente en participant à des activités opérationnelles (instruction de dossiers de prêt, gestion d'un portefeuille, actions de développement, vente, conseil, gestion des risques...).
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.
- Recueillir des informations commerciales sur les clients pour mettre à jour les fichiers commerciaux.
- Participer à l'élaboration des objectifs de développement avec ses collaborateurs, et en liaison avec son responsable hiérarchique.
- Assurer le suivi des objectifs commerciaux et des résultats.
- Procéder à l'appréciation annuelle des collaborateurs en liaison avec son responsable hiérarchique.
- Représenter le Crédit mutuel sur son secteur.
- Assurer le contrôle interne de l'unité.
- Rendre compte régulièrement au responsable hiérarchique des performances de l'activité.

Chargé de clientèle entreprise

- Développer et gérer un portefeuille de clientèle d'entreprises.
- Vendre la gamme des produits et services à destination des entreprises.
- Conquérir une nouvelle clientèle d'entreprises.
- Evaluer la solvabilité et maîtriser le risque.
- Négocier les conditions financières des dossiers après analyse de la rentabilité du client.
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.
- Réaliser un suivi de l'évolution de l'entreprise cliente.
- Représenter le Crédit mutuel vis-à-vis de l'extérieur et assurer des relations avec des chefs d'entreprise et des prescripteurs.

Animateur commercial

- Animer, coordonner et harmoniser l'activité des acteurs de la fonction commerciale.
- Sensibiliser, motiver et accompagner les acteurs de la fonction commerciale.
- Former, et veiller à l'adaptation et au développement des compétences.
- Favoriser la promotion et l'utilisation des méthodes et outils commerciaux.
- Conseiller les caisses en termes de marketing et d'organisation commerciale.
- Détecter les besoins et dysfonctionnements et mettre en place des solutions adaptées.
- Concevoir, préparer, piloter des actions commerciales ; participer à la mise en œuvre de ces actions et en assurer le suivi.
- Représenter le Crédit mutuel sur son secteur.

Conseiller en gestion de patrimoine

- Développer et gérer une clientèle à fort potentiel, prospecter.
- Vendre l'ensemble des produits et services à vocation patrimoniale. Apporter des conseils financiers, fiscaux, patrimoniaux.
- Etablir des bilans patrimoniaux.

- Elaborer et monter des opérations financières.
- Négocier, suivre et évaluer les risques.
- Agir et décider dans le cadre de ses délégations.
- Recueillir des informations commerciales sur le client pour mettre à jour les fichiers commerciaux.
- Représenter le Crédit mutuel vis-à-vis de l'extérieur, prendre en charge les relations avec des prescripteurs externes.

Directeur de caisse ou d'un secteur de caisses

- Assurer le bon développement commercial de l'unité sur les différents marchés.
- Fixer et mettre en œuvre les objectifs et moyens alloués aux caisses.
- En cohérence avec la stratégie et la politique de l'entreprise, élaborer et planifier l'action des caisses présentes sur le secteur.
- Coordonner l'activité de l'unité ou des actions communes au groupe de caisses sur l'ensemble du secteur.
- Veiller à la maîtrise des risques.
- Contrôler le respect des normes, procédures et réglementation.
- Détecter les besoins et dysfonctionnements, et mettre en place des solutions adaptées.
- Assurer les relations avec les interlocuteurs privilégiés (clients, prescripteurs).
- Animer, informer et former l'équipe de collaborateurs.
- Animer la vie sociale des élus et des sociétaires.
- Représenter le Crédit mutuel sur son secteur.
- Apporter assistance et conseil aux caisses.

Inspecteur-auditeur

- Assurer les missions de contrôle et des révisions dans les caisses locales, ainsi que leur suivi.
- Mener des missions de contrôle sur l'arrêté annuel des comptes des caisses, les opérations financières et comptables ; veiller au respect des procédures et à l'efficacité des systèmes de contrôle.
- Etudier et évaluer l'organisation et le fonctionnement de l'entité contrôlée, les risques financiers et les moyens mis en œuvre.
- Analyser des process d'organisation et l'évolution des résultats de l'entité.
- Rédiger des rapports et les présenter.
- Proposer et négocier les améliorations à apporter en vue d'optimiser le fonctionnement et l'efficacité de l'entité.
- Concevoir, proposer et actualiser des outils et des procédures de gestion, de contrôle.
- Participer à l'élaboration d'outils d'analyse et de contrôle.

Technicien des opérations bancaires

- Assurer le traitement des opérations bancaires.
- Assurer le suivi administratif et comptable lié à l'activité.
- Gérer les automates et/ou des outils informatiques.
- Informer la clientèle.
- Assurer une assistance technique.
- Assurer les tâches matérielles en relation avec son activité.

Développeur Informatique

- Développer et assurer le fonctionnement, l'optimisation et la sécurité des outils informatiques (applications du système informatique et infrastructures matérielles).
- Gérer la maîtrise d'œuvre pour les nouveaux projets.

- Assurer les activités de conseil, information et formation.
- Assurer une assistance technique.