



## Sous pression de votre direction de banque pour vendre sans cesse plus de produits?

Vous n'êtes pas le seul. De très nombreux employés de banque dans le monde sont obligés d'atteindre des quotas et de vendre des produits financiers dont les clients ne veulent pas ou n'ont pas besoin.

Les clients méritent d'être bien conseillés et les employés de banque méritent d'avoir le droit de donner de bons conseils.

**UNI Finance Global Union s'engage pour les droits : droits des travailleurs et droits des clients.**

Le modèle des objectifs de vente a contribué en grande partie à la crise financière dans le monde. Malgré cela, les directions de banque continuent de faire pression pour poursuivre sur la même voie. Nous en avons assez. Nous voulons changer les règles du jeu.

**Affiliez-vous chez nous et ripostez.**

Exigez que les employeurs cessent de faire pression sur la vente!

- Finis les objectifs de vente démesurés.
- Valoriser davantage le travail des employés plutôt que de les contrôler en permanence.
- Qui dit plus de temps et plus de personnel dit un meilleur conseil.
- Des formations de meilleure qualité et plus régulières, pour que les employés de banque puissent donner un avis compétent.
- Un salaire mensuel fixe convenable – le salaire ne peut pas dépendre de la vente de produits individuels.

Plus d'informations à propos de la campagne « Bank on Rights » sur [www.bankonrights.org](http://www.bankonrights.org)

# Les syndicats soutiennent la campagne « Bank on Rights » d'UNI Finance Global Union visant à défendre les droits des travailleurs et des clients dans le monde entier

**États-Unis :** « Les banques utilisent des pratiques douteuses pour augmenter les intérêts débiteurs, les paiements de carte de crédit tardifs ou les taux d'intérêt. Elles les décrivent comme étant la nouvelle norme et une source principale de revenus. »

**Allemagne :** « Nos patrons nous disent : *vous n'êtes pas des conseillers mais des vendeurs. Les conseils se donnent par les centres de conseil client.* »

**Malaisie :** « Chez nous, on vous propose des produits bancaires tandis que vous faites le plein de votre véhicule à la station-service. »

**Brésil :** « En raison d'objectifs de vente individuels élevés, de nombreux employés de banque associent finalement l'offre de services bancaire à la vente d'autres produits. »

**Kenya :** « Lorsque les affaires vont moins bien dans une filiale bancaire, il est demandé aux travailleurs d'aller en rue pour convaincre les clients de rentrer et d'acheter des produits. »

**Australie :** « *Le guide Barbecue* apprend aux travailleurs comment ils peuvent vendre des produits bancaires lors d'évènement sociaux pendant leur temps libre. »

Plus de témoignages comme ceux-ci sur [www.bankonrights.org](http://www.bankonrights.org)

Traduction SETCa - [www.setca.org](http://www.setca.org)

