

CAMELOT Y LAS GALERAS DE BEN-HUR

El desembarco de Banesco en Abanca auguraba nuestra llegada a Camelot. Nada más lejos de la realidad: regresamos a las galeras de Ben-Hur.

En las reuniones de Zona de las últimas semanas se anunciaba la implantación de una nueva Sistemática Comercial encaminada a optimizar los recursos, simplificando procesos y productos para facilitar el trabajo en las oficinas; pero he aquí la sorpresa cuando lo que se ha implantado es un sistema de fichas diarias, semanales y/o mensuales en las que los empleados han de "predecir" cual fueran el Mago Merlín lo que van a contratar en fechas venideras y además explicar lo no contratado.

La realidad es que nuestras oficinas llevan semanas llenas de cientos de clientes intentando unas veces recibir información, otras aportando documentación, todo por la campaña KYC (el cliente la conoce como "escaneo del DNI para que no me bloqueen la cuenta") mal gestionada desde un principio por la Dirección Comercial y con incidencias en los procedimientos, que coincide con la campaña de la Renta y demás impuestos, el pago de pensiones, las operaciones diarias de reintegros, ingresos, transferencias, recibos... Por si esto fuera poco, detrás del teléfono están los jefes por escalas pidiendo seguros, tarjetas, hipotecas... echando bronca por los malos resultados del trimestre, solicitando se cubran fichas de seguimiento y se hagan trucos de magia para conseguir los objetivos con la promesa de seguir siendo ciudadano de Camelot y evitar la expulsión.

¿Realmente cuál es el objetivo de este despropósito? Parece que a la entidad le gusta tener al empleado con la soga al cuello, con la presión de VENDER Y VENDER todo el día. El mensaje que estamos recibiendo es: ¡No te quejes, hijo mío, que no te he quitado la banqueta para que apoyes los pies! Tú vende que serás recompensado con mantener tu puesto de trabajo. ¿En qué condiciones? Las que a mí me dé la gana, ¡faltaría más! Debes aprender que la cuestión es muy simple: todo se reduce a lo que es prioritario y lo que no para esta entidad.

PRIORITARIO: Estar a las siete de la mañana en la oficina es prioritario; la cumplimentación de los KYC es prioritaria; la venta de seguros es prioritaria, las hipotecas y préstamos al consumo son prioritarios, el descuento es prioritario; el PAC es prioritario; eliminar las colas es prioritario; fidelizar al cliente es prioritario; la venta telefónica es prioritaria; suma y sigue.

NO PRIORITARIO: Que hagas horas extras (no remuneradas) para cumplir lo anterior no es prioritario; que concilies la vida familiar y/o personal no es prioritario; que salgas de la oficina agotado después de estar mañana y tarde en los días que te corresponden y en los que no te corresponden no es prioritario, que tengas el miedo en el cuerpo alimentado por unos jefes con el temita de "para diferenciarse del de enfrente tienes que venir todas las tardes" no es prioritario; que tus vacaciones no las tengas aprobadas hasta el día antes no es prioritario; las tardes libres del horario de verano tampoco son prioritarias "si sabes lo que te conviene" tu jefe dixit...

En definitiva, regresamos a las galeras de Ben-Hur, a las malas prácticas de aquellos que aniquilaron nuestras entidades usando de estas mismas mañas: anteponer el interés del Banco a las necesidades de los clientes.

Pero desde **CC.OO.** te decimos que sí somos prioritarios. Desterrar actitudes autoritarias es prioritario; dejarse de palabrería en los medios de comunicación es prioritario; establecer objetivos atendiendo a las necesidades de los clientes es prioritario; implantar un organigrama con funciones es prioritario; abandonar la soberbia es prioritario; que cese el hostigamiento es prioritario y urgente.

Os comunicamos que el Consejo de Administración y la dirección del Banco han decidido que las relaciones con la plantilla se desarrollen en la Inspección de Trabajo y los Tribunales. Prefieren enfrentamiento a colaboración. En las últimas semanas hemos presentado varias denuncias (serán más próximamente) ante la Inspección y hemos iniciado el procedimiento de mediación previo al conflicto colectivo.

Estamos hartos de que el compromiso de la plantilla con el futuro del Banco no sea correspondido; de los incumplimientos de las normas y de los acuerdos; de la contradicción entre las declaraciones públicas de autobombo y la práctica diaria. Es vergonzoso.

NO HAY MÁS CIEGO QUE QUIEN NO QUIERE VER

BOLETÍN DE AFILIACIÓN

NOMBRE Y APELLIDOS _____

DNI _____ N° / NOMBRE DE OFICINA _____

TELÉFONO DE CONTACTO _____ E-MAIL _____

CUENTA DE CARGO _____ FIRMA _____

Entrégala a tus representantes de CC.OO., o afiliate a través de nuestra Web.

Móviles de Contacto: 676775639 –666843572–666114051–626353005

Correo electrónico: abanca@servicios.ccoo.es

<http://www.ccoo-servicios.es/abanca/>

PROTECCIÓN DE DATOS:

De conformidad con la ley Orgánica de Protección de datos de carácter personal, te informamos que tus datos serán incorporados a un fichero titularidad de CC.OO integrado por los ficheros pertenecientes a la confederación o unión regional correspondiente según el lugar en que radique tu centro de trabajo, a la federación del sector al que pertenezca la empresa en la que trabajes, así como -en todo caso- a la C.S. CC.OO. En siguiente URL puedes consultar los diferentes entes que componen CC.OO: <http://www.ccoo.es> hacer clic sobre Conoce CC.OO. La finalidad del tratamiento de tus datos, por parte de todas ellas, la constituye el mantenimiento de tu relación como afiliado/afiliada. Puedes ejercitar tus derechos de acceso, rectificación, cancelación y, en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito acompañada de la fotocopia de tu D.N.I. dirigida a C.S. CC.OO Responsable de Protección de datos, C/ Fernández de la Hoz nº 12 - 28010 Madrid. Deberás indicar siempre la referencia "PROTECCIÓN DE DATOS". Si tienes alguna duda al respecto puedes remitir un correo electrónico a lodp@cco.es o llamar al teléfono 917028077.