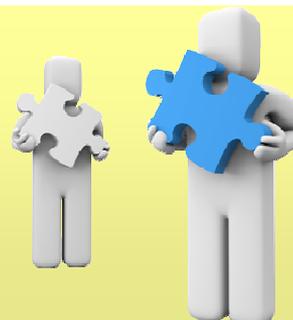


20 octubre 2009

LA RED COMERCIAL DEMANDA SOLUCIONES



- “Cajasol precisa adaptarse a las necesidades actuales del sistema financiero.”

El discurso que desde los órganos de dirección de nuestra entidad se transmite a la plantilla de Cajasol como respuesta a la situación actual de crisis en el sistema financiero es la vuelta al negocio tradicional, la captación de pasivo, el negocio minorista, la gestión y control de la morosidad y la fidelización del cliente.

“Ante el estrechamiento de los márgenes que se produce en el sector, la calidad del servicio marca las diferencias entre entidades”



- **¿Qué necesita la Red Comercial de Cajasol para afrontar este reto?**

La Red comercial precisa de medios adecuados para afrontar con garantías suficientes este reto, entre otras:

- Que desde RR.HH se realice una gestión adecuada de la plantilla.
- Agilidad:
Tanto en la operatoria y facultades concedidas, como en la capacidad para la resolución de incidencias. La descarga del exceso de trabajo administrativo contribuiría en gran medida.
- Apoyo:
Respuestas ágiles de los superiores jeraquicos, nuevas vías de dialogo, coordinación entre la red y los Servicios centrales.

• ¿Qué está recibiendo actualmente la Red de la Entidad?



Hasta la fecha las respuestas a las necesidades de la Red no están siendo las más adecuadas, ya que suponen:

- **Contracción en el empleo**, reflejada tanto en la reducción de la contratación eventual como en la demora de los compromisos pendientes de creación de empleo fijo.
La política de RR.HH se reduce exclusivamente a exigir reiteradamente mayores esfuerzos a la plantilla.
- **Baja calidad en la prestación de determinados servicios a la clientela**, lo que está generando un aumento muy significativo de las reclamaciones.
- **Plazos muy prolongados para la resolución de incidencias**, o de concesión de autorizaciones, extratipos, exención de comisiones, etc, que no permiten dar una atención adecuada al cliente en el entorno de competencia actual.

La plantilla ha sido sensible al entorno económico, realizando un considerable esfuerzo que no ha sido del todo productivo al carecer de las herramientas necesarias.



• ¿Es esto calidad? Las consecuencias de la contracción en el empleo

En la Dirección Territorial de Cádiz para sustituir a un trabajador en una oficina se han visto obligados a mover hasta cinco empleados/as de distintas sucursales.

En la Dirección Territorial de Expansión se han visto obligados a destinar gestores de morosidad para atender los puestos de ventanilla.

En la Dirección Territorial de Sevilla han tenido que sustituir ausencias en oficinas con directores de otros centros.

• ¿Cuanto tiempo podemos continuar así?

NO HAY MÁS TIEMPO, es urgente ponernos en el camino que permita conseguir los objetivos que la Caja considera imprescindibles. La plantilla necesita medios y una gestión adecuada.

Es necesario arbitrar soluciones ya, comenzando por la contratación de las personas imprescindibles para hacer frente a las necesidades del negocio.



Continuará...

Sección Sindical CC.OO. Cajasol

www.comfia.net/cajasol

cajasol@comfia.ccoo.es

TELEFONOS: Cádiz : 956331572, Ciudad Real: 926200396, Huelva: 959214610, Sevilla: 954534296