

# ¿QUÉ VADIS, BC?

El negocio y la mayoría de la plantilla de las 4 cajas se trasvasa a Banca Cívica S.A.: Es momento de hacer una reflexión acerca de donde venimos, donde estamos y adonde vamos...

## ¿De donde venimos?...

### Tiempos frenéticos



**sep-09** Se anuncia la creación del SIP de Banca Cívica (Caja Navarra, CajaCanarias y Caja Burgos)

**Marzo-2010: CCOO consigue un novedoso Acuerdo Laboral para SIP en el sector garantizando las condiciones laborales individuales y evitando la aplicación del convenio de banca.**



**jul-10** Test de Stress: Suspensio de Banca Cívica. Aprobado justo de Cajasol.

**nov-10** Se anuncia la incorporación de Cajasol al SIP Banca Cívica.

**Dic-2010: CCOO consigue un Acuerdo Laboral para afianzar las condiciones laborales y medidas voluntarias de reestructuración (prejubilaciones, etc.)**



**dic-10** Las Asambleas aprueban el SIP y solicitan 977 mil. € al FROB.

**ene-11** El Gobierno establece nuevas exigencias de capital básico.

**feb-11** Banca Cívica anuncia el trasvase de negocio y plantilla al Banco.

**abr-11** El proceso de reestructuración se acelera de forma desordenada.

**May-2011: CCOO fuerza nuevas garantías laborales colectivas ante el trasvase, para los/as que se quedan en las cajas y para la plantilla que pasa al banco. .**



**jun-11** Se desata la campaña para intentar la salida a Bolsa.

**jul-11** Se produce el trasvase de negocio y plantillas a Banca Cívica.

## Un estrecho carril...

Todos sabemos que el Gobierno y el Banco de España han marcado un estrecho carril, convirtiendo el SIP en la única opción para incrementar tamaño y acceder al FROB y que la presión para la salida a Bolsa es también en parte, inducida por esos mismos.

No obstante, **hay distintas formas de recorrerlo: Puede hacerse con una dirección capaz, profesional e integradora de culturas, ilusionando a las plantillas. O puede hacerse de forma improvisada, con presiones e imposiciones, vendiendo humo, utilizando los "tiempos modernos" como excusa para pasar de una política de "personas para personas" a una política de "quema" y, en definitiva, protagonizando una permanente huida hacia adelante...**

## ¿Dónde estamos?...

### 5 claves de la situación actual

- Gobierno:** Falta de integración entre dirigentes que se traslada a los equipos y culturas. Nula transparencia en general y de retribuciones en particular...
- Dirección** Falta de rumbo cierto. Con directrices que cambian constantemente y escasa coordinación entre las diferentes áreas que provocan instrucciones opuestas...
- Negocio:** Empeño en implantar un modelo de negocio de discutible resultado, perjudicando modelos sólidos de negocio tradicional...
- Reestructuración** Cuatro Cajas tensionadas al límite, tanto red como SSCC, debido a los escasos plazos y a la improvisación con la que se ha efectuado el proceso de reestructuración...
- Inversión** Destino de importantes recursos a inversiones sin garantías de rentabilidad, como ejemplo: Torre Pelli...

### ¿A cualquier precio?

Como ya venimos denunciando, la locura se ha desatado con una **reestructuración que estando prevista para tres años, se acelera a dos meses** y con el toque a rebato para la salida a Bolsa en Julio... ¿a cualquier precio?: ¿A precio de malvender, en un entorno de "mercados secos"? ¿A precio de quemar al principal activo de Banca Cívica, su plantilla, que en vez de verse reforzada por su profesionalidad se ve presionada y maltratada? ¿A precio de romper la confianza de la clientela?

**Estando previsiblemente cubierto el tramo minorista, con el trabajo ya hecho por parte de la plantilla, y ante la continua escalada de presión a la que se ha visto sometida, solo cabe una pregunta ¿Esta política es realmente por el interés del proyecto o por el interés de algunos?...**

¿Cómo  
quieres  
que sea  
tu banca?

ASÍ NO

La credibilidad en los  
mercados no se consigue  
sólo con marketing...

Banca Cívica desembarcará en  
semanas en Estados Unidos  
donde espera tener 300.000  
clientes en cinco años

Prevé extender su nuevo concepto de oficina, denominado 'cíviteca', basado en mayor cooperación con cliente y con entidades sociales

... ni tratando a la clientela  
y a la plantilla como si  
fueran los años 50 ...



## ¿Dónde vamos?...

...o a donde deberíamos ir

Desde CCOO creemos que hay otra forma de hacer las cosas, construyendo un proyecto sólido, con viabilidad y credibilidad ante los clientes y los mercados... 3 CLAVES:

### Apostando por un modelo viable...

- Por un modelo de negocio minorista y cercano al cliente.
- Por una política de austeridad, transparencia y control de las retribuciones de los máximos dirigentes.
- Por criterios de seguridad en las inversiones.
- Por una capitalización en condiciones asumibles, sin descartar opciones.

### Hacerlo CON la plantilla y NO CONTRA ella, apostando...

- Por respetar la dignidad y profesionalidad de la plantilla.
- Por un proceso de reordenación ordenado y pactado, tanto del Banco como de sus participadas.
- Por el respeto y cumplimiento de los compromisos y condiciones laborales colectivas e individuales.
- Por la búsqueda de soluciones pactadas, como reivindica CCOO, evitando confrontaciones innecesarias.

### Hacerlo con control y compromiso SOCIAL, apostando...

- Por la Responsabilidad Social y el Buen Gobierno.
- Por el control desde los OOGG de las cajas.
- Por criterios de Inversión socialmente responsable.

¿Cómo quieres que sea tu banca?

ASÍ SÍ

VIABLE  
CREDIBLE

QUE

RESPECTE

A SU

PLANTILLA

TRANSPARENTE

SOCIALMENTE

RESPONSABLE

**EN DEFINITIVA, MÁS DE 8.000 PROFESIONALES INICIAMOS UN CAMINO NUEVO, PASANDO DE SER CAJEROS A BANCARIOS. (La mayoría en Banca Cívica y el resto en las cajas de origen)**

**Tiempos difíciles, tiempos de cambio, tiempos de incertidumbres, en los que sí podemos transmitirte una certeza: que CCOO caminará contigo, defendiendo tus intereses con firmeza, y buscando soluciones.**

**AHORA MÁS QUE NUNCA, COMPROMETIDOS CONTIGO.**