

Y AHORA.....¡LAS PREFERENTES!

En la época en que nos obligaron a crecer desmesuradamente y a cualquier precio en operaciones de activo, hubo oficinas que hicieron bien su trabajo, crecieron pero no tanto y qué pasó? Que sus Zonas, y demás Directores Regionales les recriminaron y pusieron en entredicho su motivación, su compromiso con la CAM y hasta su profesionalidad. Otros crecieron como la espuma y nadie se preocupó de ver cómo lo hacían de verdad y ahora esas oficinas están hasta el cuello de morosidad y esos "jefes" se echan las manos a la cabeza "asombrados".

LA HISTORIA SE REPITE CON LAS PARTICIPACIONES PREFERENTES.....

El presupuesto marcado para las oficinas es astronómico.

Hay oficinas que están cumpliendo más o menos el objetivo marcado haciendo bien el trabajo, otras se encuentran muy lejos de alcanzarlo ya que las, muy rentables, participaciones no son bien recibidas por los clientes en un ambiente económico inestable. Hay miedo.

Hay quién va diciendo por ahí que el "truco" está en colocar este producto como si fuera un plazo fijo, sin entregar el folleto. Este "truco", además, está siendo "aconsejado" por algunos "jefecillos" como técnica infalible de venta de las Participaciones.

Pero compañeros, no olvidéis que, si no informamos bien al cliente, si nos hemos dejado llevar por la presión desmedida de quienes amenazan (veladamente) con el posible despido o cese de quién no venda las Participaciones, cuando el cliente quiera recuperar su dinero y no lo pueda hacer inmediatamente, esos "jefecillos" no van a estar ahí atendiéndole, no van a escuchar su enfado ni a soportar sus quejas y si llega la reclamación del cliente, ÉSOS mismos que nos presionaron, nos echarán en cara nuestra mala praxis y tampoco les temblará la mano a la hora de proponer que, entonces sí, suframos una sanción o cese por no haber hecho bien nuestro trabajo. Aunque estuviéramos siguiendo sus instrucciones.

SI LOS "JEFES" SON TAN LISTOS Y TAN HÁBILES QUE VENDAN ELLOS LAS PARTICIPACIONES!

¡¡¡BASTA DE INCITAR A LA MALA PRÁCTICA A LAS OFICINAS PARA QUE VENDAN LO QUE SEA A CUALQUIER PRECIO!!!

¡SI QUIEREN QUE NOS SALTEMOS LA NORMATIVA Y LA ÉTICA BANCARIA QUE NOS LO DIGAN POR ESCRITO!

BOLETÍN DE AFILIACIÓN

Nombre y apellidos _____

Caja _____ Centro de trabajo _____

Teléfono de contacto _____ e-mail personal _____

