Con la unificación de la Red Comercial regresan las presiones y coacciones

Nuevo modelo, viejos métodos

Desde hace unos días venimos asistiendo a las visitas y llamadas de presentación de los nuevos mandos intermedios de la Red Comercial, tras la eliminación de la dualidad de Redes procedentes de las entidades fusionadas.

Los y las profesionales de Banco Santander esperábamos, con la desaparición de la competencia entre Direcciones de Zona de las Redes de Banesto y Santander previas a la fusión, recuperar la normalidad en el desarrollo de nuestro trabajo. A esta expectativa se sumaba la publicación, a finales del año pasado, del documento elaborado por la **Secretaría Técnica y de Coordinación de Red de Santander España**, por el que se racionalizaba el sistema de multiconferencias y reportes de negocio. De hecho, el propio **Modelo Comercial del Banco** incorpora para este año la limitación del número y duración de multiconferencias y la eliminación de casi todos los partes.

Llama poderosamente la atención que las instrucciones corporativas sobre la metodología del trabajo en oficinas no solo no se estén siguiendo, sino que se esté haciendo justo todo lo contrario de lo que dictan tales normas. La **evolución del Modelo Comercial,** al incorporar algunas de las reivindicaciones realizadas por **Comfía-CCOO**, viene acercando su filosofía a lo que se espera de una **Empresa moderna y responsable socialmente.**

Comfía-CCOO pensamos que **la eliminación de parámetros desincentivadores produce más beneficios porque motiva a la plantilla**, le identifica con su Empresa, amplía la percepción de que los objetivos son alcanzables y, finalmente, incrementa la producción y fideliza a la clientela. Esta sucesión lógica de consecuencias positivas, que la Dirección del Banco parece ir asumiendo e interiorizando, no está teniendo su reflejo entre las Direcciones de Zona y Comerciales.

Volvemos a asistir a multiconferencias y llamadas continuas, a cualquier hora del día, con la única intención de dejar claro quién manda, y con **la utilización de la presión y el miedo como único estilo directivo**. En algunos territorios se han "creado" documentos para el reporte diario de la producción, segregados por figura comercial y por campaña. Los despachos diarios se han multiplicado, llegando a haber hasta tres y cuatro cortes al día y la amenaza de despido o pérdida de cargo han vuelto a recuperar un lugar preponderante en las conversaciones de Directores y Directoras de Zona y Comerciales con la plantilla que tienen asignada.

No nos sorprende la virulencia con la que algunos de estos "profesionales" se dirigen a sus equipos; son métodos ya vividos no hace mucho tiempo. **Lo que sí resulta extraño es la impunidad con la que determinados mandos intermedios contravienen las directrices marcadas por el Banco.**

Comfía-CCOO estamos recopilando toda la información que nos hacéis llegar sobre estos métodos, y vamos a continuar denunciando ante los responsables de RR.HH. y de Banca Comercial a cada una de estas personas, y cada uno de sus comportamientos. No consentiremos que quienes dirigen nuestras carreras profesionales, quienes deben indicarnos el camino del éxito, obvien su responsabilidad y la sustituyan por el látigo convirtiendo cada jornada en un auténtico suplicio.

27 de enero de 2014