



El Banco mantiene a su plantilla lo que ya ha mejorado a su clientela

Cláusula Suelo: ¡Solución Ya!

El mantenimiento de la cláusula suelo para los créditos hipotecarios de la plantilla procedente de Banesto resulta un anacronismo y una excepción a las propias prácticas de Banco Santander, que no se sostiene.

Las trabajadoras y los trabajadores de Banco Santander hemos recibido un folleto, que debe colocarse en el ordenador donde lo veamos bien, con herramientas para la vinculación de clientes. En este folleto se señala que utilizemos como fortaleza para la oferta de créditos "la no existencia de cláusulas suelo".

Es decir, una parte de la plantilla tiene que utilizar este argumento con la clientela, sabiendo que su propio crédito tiene cláusula suelo y el Banco no lo quiere solucionar.

El mantenimiento de la cláusula suelo en nuestros créditos resulta inconsecuente, sobre todo si consideramos que, ante la insistencia de CCOO, se había alcanzado un principio de Acuerdo con la

representación sindical para solucionar el tema antes del verano; un acuerdo tácito que, de manera incomprensible, el Banco no ha querido mantener.

Tal vez ahora, con la incorporación a la Presidencia del Grupo de Ana Patricia Botín, sea el momento de afrontar este asunto y eliminar la desigualdad existente en las condiciones de los créditos para la plantilla.

Ha transcurrido tiempo suficiente desde el Acuerdo de Homologación y la rebaja inicial del 2% al 1,5%. CCOO exigimos al Banco la supresión de las cláusulas suelo de los créditos de la plantilla procedente de Banesto, y su inclusión en las condiciones del AMSEC como el resto de trabajadoras y trabajadores del Banco. No es de recibo que nuestra

Entidad presuma ante la clientela de unas condiciones que luego no aplica a una parte importante de su plantilla.

02 de octubre de 2014

Atiende a cada cliente como si fuera único

1 SALUDA Y CONOCE AL CLIENTE
Evita que se sienta perdido y explícale que queremos conocer sus necesidades para ofrecerle lo mejor.

- Datos personales (edad, estado civil, situación laboral)
- ACTIVO**
 - Precio vivienda
 - Cuota
 - Cantidad y Plazo
 - Existencia otras deudas
- PASIVO**
 - Cantidad y Plazo
 - Perfil de riesgo
 - Capacidad de ahorro
 - % sobre ahorro total

2 PERSONALIZA LA EXPLICACIÓN
Explica siempre varias alternativas de productos utilizando las fichas. Imprime y entrega MÍNIMO 2 FICHAS + FICHA INSTITUCIONAL. Entrega SIEMPRE la información precontractual.

Y no olvides, destacar QSTB:

QUEREMOS SER TU BANCO: "A MAYOR RELACION, MÁS VENTAJAS"

Nivel PRE Nivel PLUS Nivel PRO

3 Cita mínimo 5 aspectos en 15 minutos de Explicación

Soluciones de FINANCIACIÓN:

- Plazo y tipo de interés.
- % financiero. Índice referencia.
- Diferencial. Gastos asociados. Comisiones.
- Documentación a aportar.

4 REFUERZA LAS FORTALEZAS DEL SANTANDER
Banco Sólido y Global

- Presencia en más de 40 países
- Más de 100 millones de clientes
- 14.400 oficinas
- Más de 30.000 becas y ayudas al estudio

5 Y GARANTIZA QUE VOLVEMOS A VER AL CLIENTE ...
No te olvides fijar una 2ª entrevista con fecha y hora para reafirmar las ventajas del Banco. Entrega tu tarjeta, agradeciéndole la visita con amabilidad.

UNA OFICINA DE ETIQUETA: LIMPIA, ORDENADA Y CUIDADA

- Fachada limpia, carteles y estores en buen estado.
- Publicidad sólo en soportes y actualizada.
- Mesa limpia, ordenada y sin carpetas "AZ" a la vista.

PESO +20
PESO +30
PESO +30
PESO +10
PESO +10

