



**CONFEDERACION GENERAL DEL TRABAJO**  
**Sección Sindical Bankia [www.cgtbankia.com](http://www.cgtbankia.com)**  
**C/ Mallorquins, 2 46002 VALENCIA**

## **¿DONDE ESTÁN LAS LLAVES?**

Partimos de la base de que Bankia, y cuando decimos Bankia decimos la Dirección, puede hacer “lo que le dé la gana” en cuanto a asignación de objetivos, tanto en cantidad como en “calidad” y prioridad de cumplimiento. También puede o no, poner puertas, ventanas, llaves... Al fin y al cabo, estamos hablando de gestión, que por suerte o, en muchos casos, por desgracia, entra dentro de las funciones directivas en las empresas.

Dicho esto, lo que no es de recibo es que una vez fijados los objetivos y sus condicionantes para poder valorar tus resultados (y por tanto tus expectativas de cobro de la V2), estos no permanezcan inalterables durante todo el periodo. No se puede jugar “con las cosas de comer”.

Si a lo anterior, unimos la continua presión más o menos “agresiva” para su consecución pues tenemos lo que tenemos en el colectivo de gestores: una sensación de arbitrariedad y de injusticia que les lleva a la falta de confianza y a la desilusión. Y aunque parece ser (a falta de certificar) que van a rectificar, el daño ya está hecho. El descrédito tiene mala recuperación.

De todas formas, lo que está claro es que la Dirección de Bankia debería de replantearse lo que pretende con los Gestores.

Y no solo hablamos de salarios, V2, carrera profesional... sino de su trabajo de ¿gestión?

¿Es factible gestionar esos sacos/carteras llenos de clientes de “todo tipo y condición”?

¿No sería más lógico gestionar unas carteras con un número de clientes mucho más limitado y con clientes “más cualificados”?

¿Es factible el tener que dedicar tanto tiempo a llamadas telefónicas, gestiones administrativas de todo pelaje, reportes, reuniones, cursillos “a gogó”?

¿No sería más lógico que pudieran dedicar todo o casi todo su tiempo y su potencial a las tareas comerciales de su cartera?

Bankia debería darle una vuelta a este colectivo (no es el único con el que hay que hacerlo) para hacerlo atractivo, y por tanto productivo, no solo para los trabajadores, sino también para los clientes a los que deberían ir dirigidos sus servicios y sus incuestionables aptitudes profesionales.

Y mientras se plantean eso...

a ver si son capaces de encontrar la llave.

**No somos números**  
**Somos PERSONAS.....**

