



ÁGILES: BANKIA ERRE QUE ERRE

Ayer tuvo lugar la reunión que, a raíz de la demanda interpuesta por CGT, acordamos en el SIMA con Bankia. Una reunión que pensábamos que iba a ser de negociación y que solo fue de justificación (intento más bien) de Bankia.

Empezaron bien con la presentación que nos hicieron sobre lo que se pretendía con el modelo de oficina ágil: buscar el aligerar a las oficinas perimetrales de la mayoría de operaciones transaccionales (ingresos y reintegros, recibos, impuestos, transferencias...), hacer una venta casi exclusivamente reactiva (a solicitud del cliente) de productos sencillos, y recuperar morosidad; con el fin de que esas oficinas perimetrales pudieran centrarse casi exclusivamente en los objetivos de venta de productos.

Y además, insistieron en que tenían una “línea roja”: No contratar productos complejos, como pueden ser los fondos de inversión o similares. Es que lo que transmite desde la Dirección. Eso dicen.

Sin embargo, todo se empezó a derrumbar cuando nos pusieron el panel de ventas del 1er. Semestre, donde, misterios de la vida, si aparecen contrataciones de Fondos de Inversión y otros productos complejos. En un porcentaje pequeño, pero no precisamente irrelevante. Y además lo tratan de justificar aduciendo que “como se hacen muchas testamentarias”, pues igual proceden de otras oficinas. Patético. Y más, cuando tenemos constancia verbal y documental de la exigencia de ventas de Fondos.

Y para remate, todo se les tuerce cuando al presentarnos el panel de objetivos, resulta que muchos de esos objetivos exigidos a los compañeros de las Oficinas Ágiles, si que son productos complejos. Y de hecho, el vender “líneas rojas” les supone bastantes más puntos que vender productos más “sencillos”. ¿Curioso no?

Porque si de verdad estuvieran convencidos de que el modelo de oficina ágil es puramente transaccional y de venta reactiva, ¿a qué viene el “obligar” a todos los compañeros de las Oficinas Ágiles a tener la certificación Mifid II, cuando no la necesitan para nada, tal y como CGT les preguntó ayer?

Y que quede claro una cosa: lo que CGT pretende con esta demanda, es única y exclusivamente que se cumpla el Pacto que firmamos en su día. Y que las oficinas transaccionales se dediquen a hacer ese trabajo “sucio” que permite que el resto de oficinas puedan dedicarse a conseguir el máximo de objetivos de venta. Ni más, ni menos. Y en caso de no ser así (tal y como está pasando ahora) se reconviertan en oficinas comerciales con funciones y horario de Convenio. ¿Es mucho pedir?

Salud.

Nota: no queremos dejar de agradecer a algún sindicato que estuvo únicamente de “cuerpo presente” en la reunión de ayer que haga una circular aprovechando las intervenciones de CGT. No queda muy ético, pero parece que en elecciones todo vale.

