

9 de Mayo de 2013

FUERA DE LA REALIDAD

En esta entidad sigue habiendo mucha gente que necesita justificar su sueldo de más de 6 cifras y en lugar de trabajar y producir, se dedican a presionar a sus subordinados para alcanzar unos objetivos absurdos y excesivos.

Se pasan el día enviando correos y haciendo llamadas para presionarnos. Hay que cumplir los objetivos, "me lo debes", "como te puedes ir tranquilo a casa sin haber cubierto los objetivos", si no puedes por la mañana por la tarde y si no por la noche...Y lindezas de ese estilo.

Como no tienen contacto con los clientes, viven fuera de la realidad, no les importa lo que pasa en la calle, ni en la sociedad: ELLOS A LO SUYO, como si no pasara nada.

Con lo que ha pasado en Chipre, con la "quita" (vulgo atraco) de las preferentes, subordinadas, etc, la gente está muy nerviosa, y sobre todo muy cabreada con Bankia y muchos clientes se están pensando en retirar todo o la mayor parte de su dinero. Si a ello sumamos el desprestigio y la poca credibilidad que nos queda, no es extraño que estemos perdiendo saldos a la carrera.

Cada cliente que no se fuga y viene a renovar su depósito, se merece la alfombra roja y un abrazo. Y nosotros lo premiamos "ofreciéndole" fondos de inversión o renta vitalicia. Algunos clientes sólo con escuchar el nombre ya se echan a temblar, y cuando lo consultan con su familia, en muchos casos les aconsejan que salgan de Bankia.

Otro producto maravilloso es el famoso DAPU (seguro decesos a prima única): es fácil, desembolsas de golpe 4 o 5.000 € y ya te puedes morir cuando quieras, ahora o dentro de 20 años. *Si Bankia, Helvetia, o la compañía que sea existen, ya te enterrarán, y si no, pues te apuntas a la plataforma de afectados y ya está.*

Si el producto es tan bueno, y sobre todo tan fácil de colocar como nos dicen, bastaría que aquellos que nos presionan para colocarlo, lo vendieran a todos sus familiares, amigos y vecinos, y seguro que con eso estaría cumplido el objetivo. Pero presionar es fácil y vender muy difícil, sobre todo ahora.

Nos argumentan que son productos muy rentables para la entidad y que otras entidades también los venden.

Es cierto que otras entidades venden productos parecidos, pero dichas entidades no están en una situación tan delicada como la nuestra (intervención, desprestigio, pérdida de credibilidad,...). Hay varias entidades que están creciendo, prácticamente sin hacer nada, sólo con lo que nosotros estamos perdiendo.

Y, efectivamente, serían productos rentables si se vendieran bien, sin presiones ni medias verdades, y si no fuera porque en muchos casos espantan a los clientes. Eso forma parte de los "daños colaterales", de cada 10 ofertas vendes 1 producto, el problema es que en este momento, en Bankia, los otros 9 no sólo no te compran sino que a lo mejor se asustan y se llevan sus saldos.

Cuando en nuestras oficinas, y más en estos momentos con el arbitraje, todavía estamos luchando a brazo partido por conservar el pasivo y a los propios los clientes; no podemos estar colocando productos que generen dudas y/o desconfianza a nuestra clientela. Y lo peor aún está por venir, porque ahora cuando venga el canje de Preferentes y Deuda Subordinada nos vamos a divertir. Vamos a perder a muchos de los mejores clientes, y demos gracias si no nos parten la cara. Y ese es el problema, que nos la van a partir a nosotros, los empleados de a pie. No se la van a partir a los verdaderos responsables de la autorización, emisión y comercialización de esos productos.

Todo esto lo sabe cualquier empleado de cualquier oficina, que somos los que estamos dando la cara ante los clientes. El problema es que los que están arriba, en la retaguardia, no se enteran o, más bien, no quieren enterarse. Los directores, en general, no se atreven a contárselo a los Zonas para no parecer que buscan excusas. Los Zonas, si lo saben, tampoco se atreven a contarlo a sus D. Territoriales, y así sucesivamente. De esta manera, en Bankia, **la comunicación sólo fluye de arriba a abajo, pero no de abajo arriba, Y ASÍ NOS VA.**

Salud.

CGT-BANKIA