

19/10/2015

NO VIVIMOS PARA TRABAJAR

Pasada la época estival, donde en principio tuvimos un mes de agosto aparentemente tranquilo, queremos trasladar a la propiedad que la mayoría de las personas de esta Entidad queremos un banco dirigido por el sentir común, al cambio sentido común, que concuerda con el eslogan utilizado por la Entidad para nuestra clientela actual y futura.

Ahora bien, una cuestión es el eslogan (puro marketing) y otra bien distinta es la realidad diaria. Sucede que la empresa se gasta una pasta en este mensaje pero ni un céntimo en reciclar a la pandilla que se esconde bajo el manto de la cadena de mando. Todos ellos y ellas siguen anclados en el ordeno y mando, haciendo oídos sordos al contenido del desacreditado CÓDIGO ÉTICO (más dosis de marketing). Menudo papelón el que tienen que asumir cada día las personas que forman parte del Comité de Ética.

Ahora lo que está de moda, en la empresa, es el famoso programa MAS, presentado a las distintas organizaciones sindicales mediante un POWER POINT que es lo que se lleva para las presentaciones. (Para quien lo desconozca, esto es algo que no sirve para nada pero que entretiene un montón.)

Este programa, realizado por una consultora especialmente para ABANCA, y por el cual tuvimos que pagar una cantidad importante y que todos y todas seguro que conocéis, (no diremos el importe para evitar comentarios y no desvelar secretos a la competencia) se agrupa en 6 principios de diseño a partir de los cuales se define nuestro modelo de sistemática comercial (el principio 7 es de cosecha propia), y que son los siguientes:

1. Orientación "cliente-céntrica": ***El Cliente es el centro de nuestra forma de trabajar***
2. Mayor intensidad y efectividad comercial: ***Más tiempo con nuestros clientes y gestores con mejores capacidades***
3. Reducción de tareas operativas en oficina: ***Mayor tiempo comercial en oficinas***
4. Mayor orientación a resultados a nivel individual: ***Todos los gestores contribuyen a la actividad comercial de la oficina***
5. Puesta en valor de la multicanalidad: ***Llegar a todos nuestro clientes de la forma más conveniente***
6. Forma de hacer común y adaptada a cada oficina: ***Contamos con una sistemática diferenciada y propia de ABANCA***
7. **Calentar las sillas de las oficinas todas las tardes del año hasta que críen.**

Como podréis comprobar sobre el papel todo muy rico y muy abundante. Este programa asigna, a toda la plantilla de la red, la actividad comercial para toda la semana y, fundamentalmente, se basa en contactar con la clientela vía telefónica, para concertar visitas y venderle nuestros productos, sin que importe el horario que cada persona tenga que hacer.

En la presentación se nos transmitió la idea de que se haría una segmentación de la clientela y fundamentalmente los clientes más fieles y con posiciones importantes con la entidad, para poder satisfacer sus necesidades y teniendo en cuenta su perfil ofertarle nuestros productos (fondos, seguros, etc.), y además evitarles el engorro de tener que estar a la cola en el patio de operaciones.

La UGT ha dicho y lo sigue haciendo, por activa y por pasiva, que estamos de acuerdo en que se haga lo mejor para la buena marcha de la Entidad, pero respetando los pactos establecidos para la plantilla, la conciliación, la salud y el buen clima laboral.

Sobre el programa MÁS, en su presentación se hizo hincapié en que es un programa cuyo objetivo primordial es que seamos más y mejores, y a nuestro entender y si a esto no se le pone remedio es posible que seamos menos y peores, y le hemos dado traslado por escrito al Propietario de la empresa y al Consejero Delegado de una serie de puntos donde entendemos que en las oficinas se están detectando problemas.

Lamentablemente algunos y algunas se olvidan de la necesidad de personal en la mayoría de nuestras sucursales, y reniegan de las famosas colas de nuestra clientela que se producen en las oficinas, y dejan sin efecto la “banca aburrida de toda la vida”, frase del propietario de nuestra empresa. Todo esto se lo pasan por el forro, y se pretende inventar lo que ya está inventado, e insisten en el presentismo laboral, hacen que pasemos más tiempo en nuestro puesto de trabajo aunque no tengamos nada que hacer, es simplemente calentar la silla, y creemos que es uno más de los mayores errores que comenten los directivos de la entidad.

En lugar de propiciar que la gente esté comprometida y motivada, que sea más eficaz, prefieren que haya mucha presencia para mayor gloria de todos los mandos intermedios, que así pueden presumir de tener a toda su gente amarrada al duro banco de galeras. Y para ello, se utiliza todo el arsenal que esté a mano: amenazas veladas y no tan veladas sobre el futuro en la empresa; el famoso “tú verás”; el no menos conocido “ya veremos a que pueblo te mando”, o el “no hay sitio para ti en Abanca, porque no estás suficientemente comprometido”.

Es curioso que alguien de la cadena de mando haya pedido explicaciones, en pleno mes de agosto, por la anomalía de que a las 20:00 horas no haya gente en la oficina. ***¿No se ha leído el interfecto el famoso e inútil Código Ético que obliga a cumplir la legislación y que dice que los acuerdos son para cumplirlos?***

Cuando a la gente que es responsable de las cuentas de Pymes y autónomos se les pide que estén en la oficina metidos hasta las 20:00 horas, ***¿cuándo quieren que tengan el más mínimo contacto con sus clientes fuera de la oficina?***

En los países europeos más avanzados quedarse en la oficina, después de terminar la jornada, está mal visto, ya que es sinónimo de ineficiencia. Creíamos que el problema de la entidad era la necesidad de hacer más y ser más rentables. Nos está quedando claro y palmario, que el problema de la empresa es que estamos poco tiempo en ella. Mal negocio.



**MANO A MANO POR TUS DERECHOS - AÚN FALTAS TÚ
AFÍLATE A UGT**

UGT: Marcamos la DIFERENCIA

SOLICITUD DE AFILIACIÓN

Nombre y apellidos: _____

Centro de trabajo: _____ Teléfono de contacto: _____

Enviar a: ugtabanca@fes.ugt.org Firma _____

☎Teléfonos: 696.904.647 - 629.222.152 - 667.436.017 - 655.618.040 - 605.588.810