

19 de Mayo de 2003

QUEDA MUCHO POR ANDAR



Poco a poco se van mejorando ciertos aspectos peculiares de las oficinas de Banca Personal, que desde un principio criticamos desde CC.OO. (Circulares 27.09.2001 y 03.07.2002, que podéis ver en <http://www.comfia.net/bancaixa/cas/Circulares>).

Pero pese a lo que se ha avanzado (instalar videoporteros, eliminar puestos de recepción en la mayoría de las oficinas, publicitar la imagen de marca), todavía queda mucho y muy importante por andar:

Seguimos creyendo que es un proyecto sobredimensionado. La creación de tantas oficinas en Valencia, no se corresponde con los clientes actuales de Bancaja con el perfil buscado. Analizando el ranking se puede observar que los gerentes de Banca Personal que trabajan dentro de las oficinas comerciales, mantienen un índice de resultados incluso mayor que los que lo hacen en oficinas de Fidenzis.

Falta normalizar el pase de Gerente B a A. Hay que determinar las normas de juego tal y como ocurre en la clasificación de Sucursales. Si se considera el Ranking como determinante, éste debería marcar la categoría de Gerente (sueldo y RVO) y dar paso a la consolidación de la categoría alcanzada.

Sustituciones. Cuando se produce la baja de un Gerente (larga enfermedad, maternidad, permiso e incluso vacaciones), la teoría de la empresa es que se hace cargo de su cartera otro Gerente. Pero en la realidad se impone la lógica y es su A.C.E. quien asume la cartera, por lo que debería cobrar la diferencia de categoría y los 75,13€ / mes del Plus de Gerencia.

Traspaso de clientes a la inversa. El perfil de los clientes es cambiante, y transcurrido un tiempo desde la creación de la Banca Personal, los hay que pierden las condiciones originales (a la baja). De momento no conocemos la existencia de ningún procedimiento inverso (traspaso a Banca Comercial) de los que ya no reúnen el perfil Fidenzis. Es fácil decirle a alguien que entre a "Matrix", pero no podemos dar a elegir entre "la pastilla roja o la azul" para que salga. Este problema se suaviza mucho cuando el gerente trabaja dentro de la oficina de Banca Comercial.



Mis zapatillas, para llegar aquí, han tenido que adaptarse al aire (visto lo que me pagan en kilometraje).
Carter.

El pago de los gastos de desplazamiento. Está totalmente normalizado en Bancaja (y por convenio), así que no es de recibo que se contemple de manera restrictiva por parte de los distintos Zonas, más teniendo en cuenta la puesta a disposición de la empresa de los vehículos particulares. Esto es aplicable tanto para los desplazamientos de trabajo, como para las sustituciones o apoyos esporádicos que se realizan entre diferentes centros de trabajo. Que no te tomen el pelo.

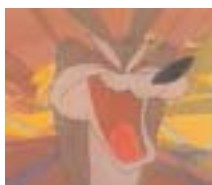


Es más fácil vender motos que conducir las. (La diferencia entre la teoría y la práctica, o no es lo mismo-predicar que dar ejemplo...)

No obstante nos alegramos de que no haya sido nada.

restauración... En fin, un conjunto de alternativas lógicas que se les debería ocurrir a los responsables que cobran por pensar.

Y para los amantes de las "frases quedonas", os adjuntamos una para vuestra colección y de la que podéis hacer uso sin pagar *royalties* (ver pie de la foto de esta página).



No te pierdas **el CCOOyote**. La revista satírico / electrónico / sindical de CCOO-Comfia Bancaixa, en nuestra web.

www.comfia.net/bancaixa