



BANCAIXA

1 de julio de 2003

LA UNIDAD SINDICAL EN BANCAJA

Todos los sindicatos pensamos que es lógica una actuación conjunta frente a temas importantes como es el voto de la gestión de la empresa en la Asamblea General, a pesar de las dificultades que nos encontramos para conseguirla.

Ante la Asamblea General del día 30.06.2003, iniciamos conversaciones para hacer una intervención conjunta y se acordaron los términos de la misma para que reflejara la situación real de los trabajadores de Bancaixa. Pero el sindicato mayoritario, premeditadamente, en una clara operación de marketing, lanzó una circular (24.06.03) llamando a la unidad, cuando ésta ya estaba conseguida, en los mismos términos en que estaba pactada, desvelando los contenidos y el efecto sorpresa de la actuación unitaria.

Movidos por la situación laboral actual y el tórrido ambiente que se respira en Bancaixa, por nuestra parte, hemos obviado esta operación, así como el hecho de que este sindicato copa todos los puestos de representación de las/os trabajadoras/es en los órganos de dirección con el 46.94% de representación y que en ningún momento consta su oposición al informe de gestión del Consejo de Administración, respaldándolo con su firma, junto al resto de miembros del mismo.

Lo obviamos por que pensamos que es más importante que la Asamblea escuche una sola voz por parte de las/os trabajadoras/es, dando un NO ROTUNDO a la gestión de la Dirección General, que está provocando un clima de crispación tanto entre la plantilla como entre los clientes.

LA INTERVENCIÓN CONJUNTA EN LA ASAMBLEA GENERAL

CC.OO., CSICA, UGT y SATE, que representamos el 98,66 % de los empleados de Bancaixa. Todos los sindicatos transmitiendo la opinión mayoritaria de la plantilla, intervengamos unidos, **unidos en el rechazo a su trabajo, a su desafortunada actuación.**

Plan de Colas. Avisamos en su día que se trataba de trasladar las colas de la ventanilla a los cajeros y la realidad ha superado las previsiones más agoreras, porque la reducción del personal de Caja ha producido que ahora haya colas en ambos lugares.

No se puede realizar un plan de esta envergadura a golpe de decreto, obligando a la clientela sin convencerla primero, especialmente si el mejor servicio que se ofrece como compensación al uso del cajero es agobiarles con productos que no les interesan y que hay que vender como sea.

En este momento hay clientes que han manifestado que entran en nuestras oficinas con miedo, con la preocupación de que, cada vez que vengan, van a tener que resistirse a la compra de algún producto financiero que se les ofrecerá con mas o menos insistencia. Seguro que muchos de Vds. han experimentado ya esa desagradable sensación de haber dejado de ser un cliente y amigo para convertirse en un comprador.

Plan de Captación de Clientes.- Otro plan. Nos hemos dedicado a tirar clientes en los últimos años por considerarlos irrentables y ahora los queremos recuperar y además como se hace siempre en esta Casa, a toda prisa, para ya. El plan va por debajo de lo previsto.

Lógico, por mucha profesionalidad que le pongan los empleados, milagros no se pueden hacer. Lo que va en auge es la consecuencia del malestar de la clientela, **este año Bancaixa ha perdido 31.000 Clientes declarados.**

En esta situación ¿a alguien le puede extrañar que estemos perdiendo cuota de mercado y que el resto de Entidades nos vaya comiendo el terreno? Solo mediante la explicación detallada de las ventajas de los nuevos productos financieros será como, no solo captaremos al cliente sino que conseguiremos su confianza presente y futura. Sin olvidar que las zonas de expansión, donde la captación de la clientela es más difícil, hay que potenciarlas con personal suficiente y con categorías adecuadas a las responsabilidades que se adquieren.

Plan de Especialización.- Este ya lo conocen Vds., esta prácticamente finalizado, se ha dejado a las oficinas Universales sin sus mejores clientes que traspasándolos a Banca de Empresas, Banca Personal o Promotores. Con lo cual se ha dejado a la Banca Comercial (la de toda la vida) en situación de absoluta precariedad. Entendemos que estas oficinas deben tener también los medios necesarios para dar buen servicio a los clientes, evitando el malestar y las colas, cosa que no se consigue con el recurso continuado a los contratos por E.T.T y a la utilización de los Becarios como mano de obra barata (casi gratuita).

La Competencia dentro de Bancaja.- Los empleados de esta Entidad nos hemos educado siempre con la idea de que la competencia entre los distintos bancos existía y que iba a más, y eso nos parecía normal. Bancaja desde hace unos años intenta convencernos de que también es normal la competencia entre las mismas oficinas de la Entidad, y eso ya no lo vemos tan lógico. Pues bien, ahora se pretende que la competencia se produzca dentro de las mismas oficinas, que los empleados se den codazos para cazar al cliente susceptible de serle endosado determinado producto.

Las Bajas Médicas.- La continua exigencia de la estructura piramidal de la Caja, hace que las presiones a la base (la red de oficinas), estén generando un alarmante incremento de bajas por enfermedad, muchas veces motivadas por las malas formas y maneras de transmitir las órdenes apremiantes del equipo directivo.



El respeto a otras lenguas. La expansión realizada fuera de la Comunidad Valenciana, para que de entrada sea aceptada sin reticencias, precisa de una especial sensibilidad con su lengua y cultura autóctonas. Pues bien, el esfuerzo en este campo ha sido muy escaso e incluso en algunas zonas esta en regresión.

Esto debe dar un giro, no vamos bien, si los clientes no están contentos no vamos bien, si los empleados no están motivados no vamos bien, aunque se este ganando dinero no vamos bien.

Por estas y otras razones los sindicatos de Bancaja vamos a votar en contra de la Gestión del Consejo de Administración.

No queremos finalizar esta intervención sin expresar nuestro temor por la política de Inversiones Institucionales de la Entidad. Entendemos que en el futuro debe primar ante todo la seguridad de estas operaciones. No pongamos en peligro el futuro de la Caja por poner nuestro dinero en causas de dudosa rentabilidad, por muchas presiones que se reciban.

Bancaja tiene 125 años de historia, de prestigio. En todo ese tiempo se ha forjado lo que somos ahora: una entidad querida por los ciudadanos de la Comunidad Valenciana, reconocida por su solvencia y seriedad, y apreciada por la magnitud de su Obra Social. **Las reformas son imprescindibles, la adecuación a los tiempos necesaria, pero no rompamos los moldes. Queremos seguir prestando servicio a la sociedad, queremos mantener la histórica calidad en la atención a los clientes; que estos sean lo mas importante. En definitiva queremos seguir siendo una Caja de Ahorros.**