

13 de Marzo de 2006

La Clasificación de Oficinas para 2006

El pasado día 10 se publicó la clasificación de sucursales correspondiente al ejercicio 2005. Tiene efectos económicos a partir del 01/04/2006 y como en años anteriores son las oficinas de las Divisiones Especializadas (Empresas, Promotores, Fidenzis), las de mayor proyección. Estas trabajan con segmentos de clientela restringidos a las sucursales de la Red Comercial.

EL ESQUEMA DE LA CLASIFICACIÓN DE SUCURSALES QUEDA COMO SIGUE:

| Rango | Porcentaje | Cantidad Oficinas |
|---------|------------|-------------------|
| Primera | 4 % | 36 |
| Segunda | 9 % | 81 |
| Tercera | 14 % | 125 |
| Cuarta | 19 % | 171 |
| Quinta | 24 % | 216 |
| Sexta | 30 % | 201 (*) |

EL GRUPO DE OFICINAS EXCLUIDAS DE LA CLASIFICACIÓN SE REPARTE ASÍ:

| | |
|-------------------------------------|--------|
| Exentas Clasificación Temporalmente | 94 |
| Ventanillas Desplazadas | 37 |
| Unidades Administrativas | 68 (*) |
| Oficinas Especiales | 3 |

(*) Las Unidades Administrativas (68) computan a efectos de calcular los porcentajes de clasificación como oficinas de sexta (pacto 30.03.99).

Las oficinas exentas temporalmente, clasifican a los dos años de su apertura y tienen, en principio, consideración de oficinas de sexta a efectos de su estructura directiva.

Las 120 oficinas que han entrado por primera vez en la clasificación han quedado del siguiente rango :

| | |
|---------|-----|
| Tercera | 3 |
| Cuarta | 0 |
| Quinta | 13 |
| Sexta | 104 |

La entrada de estas oficinas ha amortiguado la caída de las oficinas de la Red Tradicional, motivada por la unificación de la clasificación con las sucursales de Empresas, y la creación de las nuevas divisiones.

La entrada el próximo año de 94 oficinas más en la clasificación, supondrá un incremento de puesto en todos los niveles, con la siguiente distribución :

Salud

| Rango | Aumento |
|---------|---------|
| Primera | + 4 |
| Segunda | + 8 |
| Tercera | + 14 |
| Cuarta | + 17 |
| Quinta | + 22 |
| Sexta | + 29 |