

27 de desembre del 2007

Donar solucions als canvis



Com la fórmula i criteri de la RV no són fàcils d'entendre i encara menys de digerir, la UN del nostre territori ens vol afegir un condiment més al plat extra de cap d'any.

Els directius de Bancaixa han decidit que en la UN de Catalunya els clients del segment de Promocions i Empreses siguin assignats a oficines o centres de gestió amb uns criteris diferents als que durant nou mesos de l'any 2007 es venia realitzant. Aquestes oficines han hagut de traspasar, ara, el negoci d'aquests clients al Departament de Promocions creat a l'efecte o a les oficines que s'han comunicat.

D'efectes parlem ara, però, en un altre sentit. **Quina repercussió ha previst Bancaixa d'aplicar al personal de les oficines afectades, en relació a la seva carrera professional, quan s'està en el període transitori per a consolidar un Nivell superior?** En aquests termes va ser feta la consulta a la Direcció de la UN de Catalunya, fent notar i destacant que la decisió d'aquest canvi de criteri i organització, implantat unilateralment per Bancaixa, no té res a veure amb una deficient gestió del negoci per part del personal afectat de les oficines esmentades.

La direcció de la nostra UN, màxim responsable de Bancaixa al nostre territori, no té la voluntat de reconèixer l'esforç professional que durant tot aquest temps han posat les persones afectades, confiades en el funcionament normatiu de Bancaixa. I ara, la UN de Negoci tira pel broc gros i diu: "Les persones a qui correspongui un determinat Nivell professional en funció de la classificació que obtinguin aquestes oficines en el tancament de l'exercici econòmic anual, es correspondrà amb l'equivalent del criteri general aplicat fins ara."

A la pràctica, l'aplicació d'aquest criteri perjudica a les persones que estaven en la possibilitat de consolidar ara, o d'aquí a un any, un Nivell superior. Es quedaran com a l'inici del període que pensaven que anava a consolidar i el Plus Funcional serà menor o inexistent, segons els casos. Aquesta política de sorpreses, ara t'ho dono/ara t'ho trec, no és la millor forma d'aconseguir la confiança i motivació del personal. Una solució possible seria consolidar aquest any el Nivell intermig de la consolidació màxima que li correspongui d'acord al Nivell de cobrament que actualment tenen assignat.

D'altra banda els arguments de traspàs de clients d'empreses i promocions, de cap manera ens faci pensar que traspasat el client s'ha acabat el treball, tot el contrari: els clients continuaran anant a les oficines d'origen i tindrem el treball però no els volums ni els resultats. Davant les deficientes solucions i manques de responsabilitat de l'equip directiu, ha existit ara, com en altres ocasions, una resposta responsable, i de solucions tant cap als clients i la resta de companys per part dels empleats i empleades que, tot i no ser de la seva competència assumir-les, han donat la talla per a cobrir les deficiències esmentades.

Seria convenient que els empleats prenguéssim bona nota de les respostes amb què ens paguen les nostres actuacions i en futures situacions, que de segur es produiran, no prenguen decisions que corresponguen als nostres caps i responsables, i siguin aquests mateixos responsables qui assumeixin i solucionin les mancances amb les quals hem de batallar diàriament.

Salut.

COMFIA-CCOO bancaixa

Secció Sindical Estatal: C/ Mallorca, 2-2º - 46001 VAENCIA Valisa: 3991 Secció Sindical **CC OO**
☎/Fax: 96 394 32 80 / 96 351 02 87 e-mail: bancaixa@comfia.ccoo.es web: <http://www.comfia.net/bancaixa>
Secció Sindical de Catalunya: ☎: 639-112-182 e-mail: bancaixabcn@comfia.ccoo.es