

SRV: SUEÑOS ROBADOS

A principios de marzo comenzaba una situación inaudita en el mundo, el Covid-19 había llegado para cambiar nuestras vidas y convertirse en la excusa perfecta para que nuestra empresa no nos pagara el SRV.

En pocos días vimos como nuestras oficinas se cerraban, como habíamos pasado a teletrabajar (unos pocos se quedarían valientemente atendiendo a los clientes presencialmente), aislados laboral y socialmente. En la empresa, como siempre, nos encontrábamos jefes de todo tipo; quien buscaba tranquilizar, apoyar y solventar y quien apremiaba a vender seguros de decesos.

El mensaje central de la empresa era el de servicio al cliente; que nos olvidáramos de nuestro PDP, que lo adaptarían a la nueva realidad, que lo importante era sacar adelante los préstamos de la línea ICO y corresponder a una sociedad que en ese momento nos necesitaba.

Aún no había terminado el plazo de finalización de solicitud de los ICO cuando una nueva avalancha se asienta a nuestras puertas: las reclamaciones por comisiones.

La Empresa **reconoce** en el Comité de Seguridad y Salud que la carga de trabajo en este momento es desmesurada y que está adoptando medidas para solventarlo.

Y vaya si las tomó... pero contra la plantilla!!

En abril (en plena pandemia) la empresa cambia las reglas de juego del SRV con nuevos interruptores que lejos de incentivar son más restrictivos y exigentes para el cumplimiento del SRV. Compañeros/as con cumplimientos superiores al 70% de pronto ven como ciertos epígrafes dejan de computarles, otros se los rebajan a cumplimientos inferiores al 50%; toda la labor realizada con los ICO cae en saco roto al no computar en el PDP a pesar de que las oficinas llegaron al 100% de dicho objetivo; tampoco importa los buenos resultados de ciertas oficinas en el reto de seguros y mucho menos que el objetivo global de la oficina se acerque al 100% de cumplimiento; tampoco importa que las oficinas durante la pandemia estén al 50% o incluso estén cerradas al público; tampoco importa la gestión del chaparrón de reclamaciones de nuestros cliente ante la problemática de las comisiones que impedía dedicar tiempo a la gestión comercial; sin olvidarnos que muchos compañeros/as en la primeras quincenas de la pandemia no podían teletrabajar porque la empresa nos les facilitó Surface y por tanto imposible producir. Eso sí, cuando toca recompensar TODO ESE ESFUERZO ¿qué hace //ABANCA? ... no duda en echarles el toro encima haciéndoles responsables del no cobro de toda la oficina porque no llegaron al 50% en el PDP; es decir, todo un traje hecho a medida por //ABANCA para no pagar.

Una buena parte de la plantilla no han cobrado ni un euro de SRV... esta es la manera de //ABANCA de agradecerles el esfuerzo de todos estos meses.

SEÑOR CONSEJERO DELEGADO, LE PEDIMOS ENCARECIDAMENTE QUE SUS ACTOS SE CORRESPONDAN CON SUS HECHOS, Y ES UN HECHO QUE SALIÓ USTED POR VIDEO RECONOCIENDO EL “EXCELENTE DESEMPEÑO” DE LA PLANTILLA DURANTE LA CRISIS, O ES QUÉ SÓLO FUE UNA LABOR DE IMAGEN... TIENE UNA OPORTUNIDAD ÚNICA DE RATIFICAR DICHAS DECLARACIONES MEDIANTE EL ABONO A TODA LA PLANTILLA, SIN EXCEPCIONES, DEL SRV. BASTA YA DE QUE LA RED COMERCIAL SEA EL PATITO FEO A LA QUE TODO EL MUNDO EXIGE Y EXPRIME, PERO NADIE RECOMPENSA.

JULIO 2020