



CARTA AL SR. NUNES

Acompañamos la carta que nos remite un compañero, dirigida a Antonio Nunes Silva, responsable del área comercial de Iberia, sobre el enésimo plan de reestructuración del modelo de oficinas.

Estimado Sr. Nunes:

Me dirijo a Ud, para comentarle cual es mi percepción sobre su "Nuevo Modelo de Oficinas".

Primero, y muy importante, si descaracterizan a los Directores, sus clientes caerán sobre el resto de Gestores que tendrán carteras sobredimensionadas y difíciles de gestionar correctamente.

Segundo, comentarle que si quita de los "Córners" a los Gestores Premier Patrimonios que, hasta ahora, son un complemento para la Oficinas donde estaban ubicados y recíprocamente las Oficinas lo son para ellos, rompen con un servicio que nos diferencia del resto de Entidades, desaprovechan un espacio que habrá costado " un pastón " habilitar y rompen con su nueva política de volver a ser un Banco de referencia para las rentas altas, amén de que nos cuentan que se llevarán "la cuenta de resultados de sus clientes" a las Oficinas Principales, o donde los ubiquen, restando rentabilidad a las oficinas que los han captado, con lo que nos dedicaremos a captar clientes de menos de 300.000,00 € para que no nos los quiten. Además se bajará el pie del acelerador para gestionar clientes cuya rentabilidad irá a parar a otra oficina, con lo que perderán calidad de servicio dichos clientes.

Tercero, si a los Gestores Premier Global les carterizan centralizadamente a los clientes más rentables, al resto de Gestores se les menosprecia su trabajo, se les quita a clientes que conocen y con los que pueden hacer más negocio. Ellos asumirán un papel de " vital importancia ", pero al resto nos dejan, como se dice por esta parte de Iberia, con las piernas colgando.

Cuarto, Gestores Personal, ¿ que les queda?, captar, incrementar saldos y rentabilidades y que les quiten al cliente, desvirtuando sus gestiones, su cartera y todo su trabajo, ¡penoso!

Quinto, Negocio Premier, no dudo de que puede ser una buena palanca para el negocio, aunque visto lo visto, seguro que al final daremos otro paso atrás, les cambiaremos las condiciones a los clientes porque no son rentables y ese largo etcétera de " acciones " que nos quedan a las

Oficinas cuando Ustedes, las cabezas pensantes , se vuelven a equivocar en sus políticas comerciales. Por cierto, ¿ quitamos a los Premier Patrimonios y ponemos a los Negocios Premier?, **despropósito total Sr. Nunes.**

Por cierto, y esto afecta a todo lo anterior, me encanta la Nueva Oferta de Cuentas que han lanzado con esas herramientas, cuentas a la vista al 1% **PARA DINERO NUEVO** y al 2% para plazo fijo, podremos luchar **en ventaja** contra nuestra competencia, "**captar muchísimos clientes**", pero perder a los que nos quedan porque no tienen dinero nuevo. No importa, mientras el "objetivo" sea la captación bruta. Bueno imagino que ya lo cambiaran nuevamente a captación neta (entradas menos salidas) y entonces los números se volverán muy malos. No podemos competir ofreciendo como principal valor nuestra solvencia o core capital, porque también otras grandes entidades españolas (B. Santander, Caixa Bank, o BBVA) presentan estos mismos ratios, mejores precios, y además están menos implicadas en escándalos financieros.

Ah!!!!!!!, del RESTO 2.000.000,00 € ni hablamos, ni tampoco de la comercialización de los distintos bonos estructurados con rentabilidades negativas en los que se buscan comisiones frontales y la rentabilidad a corto plazo.

Con todo esto, **lo único que puedo pensar es que habrá algún Plan Oculto**, porque así será imposible cumplir su **Plan A**, podrán aplicar su **Plan B**, que realmente creo que es un **Plan C**: Se ponen objetivos imposibles de cumplir (**Plan A**) además lo reconocemos, así podemos "reestructurar" la Red con cierres y bajas (**Plan B**) y ya tenemos el **Plan C**, podemos hacer lo que nos de la gana ya que los números nos amparan. Y me pregunto ¿ de que le sirve al banco desvestir a un santo para vestir a otro?, salvo que lo que se quiera es cerrar y fusionar oficinas porque ya no tienen la rentabilidad esperada.

Con algo más de 20 años en Barclays, se de donde vengo, pero no donde estoy ni donde voy.

UN FUERTE ABRAZO SR. NUNES, ESPERO QUE DUERMA BIEN, LA MAYORÍA DE SUS EMPLEADOS NO LO HACEMOS.