



Recogemos un escrito recibido de un afiliado nuestro de oficinas que se siente especialmente preocupado por la situación de los trabajadores, incluyendo él mismo, en la red, ante la presión asfixiante de la dirección comercial y las exigencias de cumplimiento de una normativa tan extensa como puntillosa, con términos en inglés que no estamos obligados a conocer. Las amenazas en términos de pérdida del puesto de trabajo o de parte de las retribuciones de los empleados son constantes, empleando expresiones groseras e inadecuadas.

*Creo que lo que esta pasando últimamente en el banco en cuanto al riesgo operativo nos debería obligar a plantear la oposición de nuestro Sindicato a esta forma de actuar.*

*Desde cada vez en mas sitios se nos esta imponiendo una agresividad comercial, tendente a conseguir unos objetivos irrealizables y no pactados con las oficinas, que en muchos casos van encaminados a forzar a los clientes para cumplir un determinado objetivo. Véase, por ejemplo, el tema de los bonos WIN WIN en los que no se nos piden X gestiones a la semana, sino X ventas a la semana, bajo múltiples amenazas, corroboradas por el territorial, regional, y otras múltiples personales que se van añadiendo a la lista de las bocas que hay que alimentar con nuestro trabajo diario, sin que sea perceptible que su trabajo se traduzca en aportaciones activas para las oficinas.*

*Hasta aquí, todo normal (que no correcto), y cada uno decide si entra en el juego. Nosotros siempre hemos creído que unos objetivos irrealizables, mas que motivar, desmotivan totalmente.*

*Lo que nos preocupa realmente es la reciente cascada de controles, KYC, check list, etc., que nos están viniendo por muy diferentes conductos, que no es que sean imposibles de cumplir, sino que están suponiendo una extraordinaria carga de trabajo y un estrés policial en la captación de clientes. Cuando leemos los correos, comunicados, informaciones en la intranet, etc., que nos están llegando, nos recuerda el código militar: si haces esto, pena de muerte; si haces aquello, pena de muerte. A todos los compañeros os recordamos que lo importante es cumplir con aquello que, en caso contrario, nos supondría sanciones (el no llegar a los objetivos, de momento, no supone sanciones, que sepamos), porque aunque debería saberlo, no esta mal que el banco tome nota de que no se puede estar en misa y repicando y que cuando un globo se aprieta por un lado, por el lado opuesto se deforma., si es que no se revienta.*

*Además, aconsejamos que solicitéis a vuestros directores su autorización firmada en todo aquello que se desvíe de "la delgada línea roja" que este banco esta imponiendo, y que últimamente nos estamos planteando si no es buscar motivos para justificar sanciones y despidos futuros.*

*Pedimos a quien corresponda, la preparación y distribución inmediata de un catalogo que unifique de una vez por todas lo que se debe y no se debe hacer, lo que se puede y no se puede hacer. Si es necesario, nos plantearemos pedir a la plantilla el cumplimiento estricto de las normas.*

*En el reciente folleto que hemos recibido de Trato Personalizado nos dicen que el tiempo de espera recomendado no debe superar los 3 minutos. Este tiempo se puede cumplir si el cliente sólo nos pide una hipoteca de 300.000€, porque si lo que quiere es abrir una cuenta nomina, ya me diréis.*