

## Entrevista con el Director de Banca Comercial

A raíz de la carta que enviamos a Jaume Puig comunicándole el malestar de un importante número de gestores comerciales y directores sobre los métodos que se utilizan para "incentivar" la actividad comercial, el señor Puig nos convocó a una entrevista en la que pudimos constatar algunas cuestiones importantes:

- La Dirección de Banca Comercial no aprueba el hostigamiento y el control, gestionado en forma de persecución, como método de trabajo de Directores Regionales, de Zona u oficina, su función es direccionar los objetivos "incentivando responsabilidades", sin acoso, amenazas ni persecución. Nos comentó que hay presión porque el sector sufre una competencia feroz que obliga a ingentes esfuerzos de captación de mercado, pero que la forma de crecer ha de basarse en una buena gestión de los recursos humanos, con la participación y ayuda de los responsables de cada ámbito.
- La voluntad de Banca Comercial es que los objetivos, tanto los personales como los de la unidad, sean "exigentes, pero que se puedan conseguir", los presupuestos iniciales son flexibles y deben adaptarse en función de la situación de cada unidad de trabajo. Así, por ejemplo, nos comunicó que los DZ pueden y deben ajustar los presupuestos en función de situaciones específicas, tales como bajas por enfermedad, de maternidad o, incluso, circunstancias sobrevenidas relativas a clientes y al entorno comercial. Así, los macroobjetivos deben adaptarse, en la medida de lo posible, a las situaciones concretas y evitar injusticias o discriminaciones tanto en las exigencias profesionales como en sus consecuencias retributivas.
- Jaume Puig nos transmitió que las exigencias de resultados deben ser equilibradas con la compensación económica y que entendía que a un gestor comercial con nivel profesional XI o X no se le puede exigir el mismo esfuerzo que a otros niveles superiores. También es del parecer que el personal comercial, sobretudo los niveles más bajos, deben tener una expectativa de promoción profesional clara. También abordamos la cuestión de la jornada y, sin negar que existe extensión de jornada, afirmó que no se pretende una extensión sistemática y, en consecuencia, las actuaciones de algunos Directores o Apoderados de Zona que emiten correos diarios o llamadas telefónicas únicamente para controlar la presencia del personal comercial por la tarde, no es una directriz de Banca Comercial, ni lo aprueban. Insistió en que tanto el DR como el DZ debe gestionar las carencias del personal a su cargo y apuntalarlas con su apoyo.

Por nuestra parte le manifestamos que para que estas directrices sean una realidad la Dirección del banco debe preocuparse por el clima laboral y no solo por los resultados y, ya que no parecen dispuestos a invertir en incrementar la plantilla ni rebajar objetivos, como mínimo deberán formar correctamente las personas responsables de los ámbitos comerciales para que puedan llevar a cabo una gestión "incentivadora y cooperadora" con el personal a su cargo.

Finalmente, esperamos que las actuaciones que dieron lugar a nuestra carta no se repitan y aconsejamos que, de ocurrir, se denuncien a la Dirección de Banca Comercial y a nosotros.

Sabadell, 18 de mayo de 2005

Sucede a menudo que en las entrevistas, por sinceras que sean, se expresan las mejores intenciones y lo difícil es luego acompañarlas en los hechos. En la página anterior habéis leído nuestros comentarios a la entrevista que mantuvimos con **Jaume Puig**. Pocas semanas después pudimos comprobar que las buenas intenciones no se correspondían con la realidad.

La Dirección de Banca Comercial había decidido imponer un nuevo horario de trabajo, atender a clientes de 17 a 19 horas. Lo escribió y lo publicó en la Intranet. Sabía que no era horario de Convenio, sabía que era prolongación de jornada y, como no se pagan horas extras, sabía que cometía un fraude a la Seguridad Social.

Para evitar todo eso enviamos una nota para que se rectificara la instrucción. Nos alegra que, a fecha de hoy, la rectificación ya se ha llevado a cabo.

**Conéctate a nuestra web: People > Gestoría > Enlaces de interés > <http://bs.comfia.net>**

<b>Boletín de afiliación</b>	<b>Enviar a ➔ 0901 – 0105 CC.OO.</b>	Firma
Nombre .....	Ofic.:	
Domicilio .....		
Población .....	C.P.:	
Cta. adeudo .....		
<small>Quedo informado de que los datos personales que facilito para la gestión solicitada se incorporarán a un fichero automatizado de datos de carácter personal para uso interno bajo responsabilidad de CC.OO., de que puedo ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación de los datos obrantes en dicho fichero en los términos previstos en la LOPD 15/99 y demás normativa complementaria a través de las sedes de CC.OO., y por tanto presto mi conformidad a la recogida de datos, así como a la cesión para la indicada finalidad que pueda realizar CC.OO. en los términos previstos en la indicada Ley.</small>		