

CREAR & DESTRUIR: VENTA DE INMUEBLES

El pasado 25 de octubre la Dirección Comercial estableció “la venta de inmuebles como producto prioritario a comercializar” y a todos los gestores y directores les marca el objetivo, hasta final de año, de la venta de un inmueble como mínimo, sumando puntos CREA (además del 1% de incentivo por la venta que ya tenemos todos los empleados desde principio de año). El problema es que el incentivo viene acompañado de una penalización, que se ha comunicado ahora junto con la franquicia, en los puntos obtenidos con CREA si no se alcanza EL RETO de venta de inmuebles asignado a la oficina y que, en el caso de los directores, puede ser de hasta el 20% si no se logra vender ningún inmueble. Estamos hablando, al fin y al cabo, de posible reducción del salario del empleado.

En primer lugar hay que decir que el hecho de que se comuniquen penalizaciones del salario, a última hora y con efecto retroactivo, no creemos que genere confianza en el Plan CREA, por parte de las personas sujetas a retribución variable. Recordemos que en esta entidad esta retribución es importante porque, por el contrario, el salario consolidado a través de niveles de convenio es más bajo que en el resto de entidades bancarias.

En segundo lugar, para penalizar el salario variable por incumplimiento de objetivos se deberá tener en cuenta si el objetivo es

razonable y concurren las circunstancias externas adecuadas y, aún así, el empleado en cuestión no cumple el objetivo, ¿no es así? Hace unos días todos los empleados recibimos una revista de Solvia que iba acompañada de una carta del Sr. Grané en la que nos informaba que desde principios de año, 2.700 empleados habían prescrito inmuebles para 3.800 potenciales compradores, con resultados de **150 ventas formalizadas, es decir sólo un 3,94% de los potenciales han terminado comprando**. No es lícito imputar estos malos resultados a los gestores y directores. Las circunstancias externas no son las apropiadas y dependerá del producto que ofrecemos, del mercado y de la economía doméstica del ámbito donde se sitúa la oficina (es evidente que hay zonas gravemente afectadas por la crisis dónde será imposible vender un inmueble).

En tercer lugar, exigir objetivos de venta sin ningún tipo de formación en productos inmobiliarios, con el agravante de que se “recomienda” a los gestores/directores que acompañen a los clientes a visitar los inmuebles (¿de dónde sacarán el tiempo?, ¿deberán adaptarse a los horarios de los potenciales compradores?), sumado a la presión por el resto de objetivos, que ya es asfixiante, nos parece de una veleidat desmesurada por parte de la Dirección de esta entidad, en su escalada imparable de exigencias al personal de la red.

Entendemos que la venta de activos inmobiliarios sea una prioridad para la empresa y, por tanto, que se incentive esta actividad, pero **es inaceptable y absurdo que con un mercado inmobiliario a la baja, y con nuevas bajadas de precios anunciadas, se penalice a los directivos por la no venta de inmuebles.** Esto es querer hacer pagar a los empleados la problemática existente entorno a la crisis inmobiliaria que afecta a los bancos.

En todo caso, la penalización por los posibles malos resultados en cumplimiento de

objetivos debería ser asumida por los máximos responsables de la empresa. Ya está bien de privatizar el beneficio y solidarizar la pérdida.

Exigimos que dejen de hostigar al personal de la red y que asuman su propio discurso de que la plantilla es el mejor recurso de una empresa; que incentiven y no castiguen, porque está claro que una política de acoso, castigo y abuso del factor miedo, mantenida en el tiempo, acaba siendo contraproducente e ineficaz.

Noviembre de 2011

Cuenta Absorción

Más

Más prolongación
Más objetivos
Más presión



Menos

Menos plantilla
Menos salud
Menos variable

Ficha de afiliación

Enviar a ➔ 3532-0002

PROTECCIÓN DE DATOS:

Fecha.....

Nombre y apellidos

DNI correo electrónico

Dirección

Población

Código postal

Domiciliación bancaria:

Entidad _____ Oficina _____ DC _____ Cuenta _____

Firma:

Tus datos serán incorporados a un fichero titularidad de CCOO integrado por los ficheros pertenecientes a la confederación o unión regional correspondiente según el lugar en que radique tu centro de trabajo, a la federación del sector al que pertenezca la empresa en la que trabajas, así como - en todo caso - a la CSCCOO. En siguiente URL puedes consultar los diferentes entes que componen CCOO: <http://www.ccoo.es/sindicatos/sindicato.html>. La finalidad del tratamiento de tus datos por parte de todas ellas la constituye el mantenimiento de tu relación como afiliado, con las concretas finalidades establecidas en los estatutos. Además de lo indicado tus datos pueden ser empleados por CCOO para remitirte información sobre las actividades y acuerdos de colaboración que se establezcan con otras entidades. Siempre estarás informado en la web de CSCCOO (<http://www.ccoo.es>) de dichos acuerdos y de los datos de dichas entidades. Puedes ejercitar tus derechos de acceso, rectificación, cancelación y, en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito acompañada de la fotocopia de tu D.N.I., dirigida a CSCCOO con domicilio sito en la C/ Fernández de la Hoz nº 12, 28010, Madrid. Deberá indicar siempre la referencia "PROTECCIÓN DE DATOS". Si tienes alguna duda al respecto puedes remitir un email a lopd@cco.es o llamar por teléfono al 917028077.