

CAMBIO DE CICLO

Según una carta del Sr. Jené de fecha de 23 de abril, “ya vendrá otro cambio de ciclo, pero ahora debemos gestionar éste y hemos de adaptarnos a las nuevas circunstancias con la máxima rapidez.”

El cumplimiento global de los objetivos del primer trimestre ha sido del 67,85%. Nos gustaría poder decir que esto ha cambiado durante el mes de abril pero todavía no han salido los datos que nos deben confirmar la adaptación de nuestra Dirección.

Por el momento, lo que desde la red debemos gestionar y adaptar es lo siguiente (por cierto, ¿desde Lotus?, ¿desde Delta?, ¿desde Gedas?, ¿desde Sigib?... Por favor, hasta cuando...):

“Encuestas de Calidad”: el Comité de Calidad ha empezado a sancionar a compañeros con 25 puntos menos de acuerdo con sus objetivos. La razón que nos dan es que “los clientes están descontentos.” ¿Por qué? ¿Por qué, en el momento de hacerle la hipoteca a un cliente, no le podíamos ofrecer las mismas condiciones como hacían otras entidades? ¿O por qué a la competencia le pagaban más por sus ahorros? O por qué falta personal en oficinas y siempre hay colas... Pero la sanción, sea por el motivo que sea, se aplica a nuestro compañero. El cliente no sólo tiene que estar contento con nuestra amabilidad, seguro que necesitará también una rapidez y agilidad en sus gestiones. Calidades que no le podemos ofrecer debido a las carencias informáticas y de personal que nos encontramos día tras día.

PAC “Captación de Préstamos Hipotecarios”: nos encontramos con las llamadas de una empresa que capta, según dicen, “visitas”. Alguien nos tendrá que explicar si es debido a este cambio de ciclo el hecho que la Dirección, cuando creó esta nueva acción, esperara un triste 7% d’efectividad y que, por el momento, sólo hayamos traído un miserable 0,17%. ¿De qué ha servido esta acción? ¿Habrá sanción? ¿Quiénes son los responsables?

Recursos: se repercutirà a la partida del marge el cost que supone la captació de passiu al 5,35%? ¿O sólo nos subirán el PAC de Ventas? Seguro que todos vosotros sabéis la respuesta: sólo nuestro bolsillo es el que se verá afectado. Aún cuando tenemos Responsables de Zona que recomiendan “ponerse las pilas por no cerrar oficinas y enviar la gente a la calle”, creemos que las pilas quizás se las deben de poner otros, hablamos de nuestros directivos, para que así tomen conciencia de la realidad económica actual y busquen soluciones a un Plan Estratégico que, por el momento, no funciona.

Tarragona, 23 de mayo de 2008

Butlleta d'afiliació a CCOO:

nom i cognoms _____ centre treball _____

pots enviar-la a :

FRANCESC MAURI CASAS	500 CCOO	FERMIN PASCUAL FONTANILLO	223 BARCELONA -VILAMARÍ
RAMON VICENS FONTANA	500 CCOO	MONTserrat PEIRO ROSELLO	188 LLEIDA - RONDA
FRANCESC X. VELLIDO VALLS	500 CCOO	JOAN M. PLAZAS CIPRÉS	232 BARCELONA - GRACIA
ISABEL ALVAREZ CALDERON	046 TORREDEMBARRA	ANNA PUGES PIGUILLEM	274 BARCELONA - BALMES
JOSEP P. AUDI SALVADO	132 XERTA	JOSÉ A. RODRIGUEZ GALVEZ	919 ZONA MADRID
JOSEP DOÑATE FERRER	217 VILANOVA I LA GELTRÚ- F. MACIÀ	VICENTE RUBIO HERRERO	265 GRANOLLERS
JOAN J. HERMIDA JANEIRO	636 CENTRE HIPOTECARI BCN	RAMON SABATE ARQUE	032 LA FATARELLA
AINOHA JORDI GUERRA	711 CRÉDITS	ISABEL SALVADÓ PADRENY	703 SERVEIS BANCARIS
TOMAS MALLAFRE GISPERT	299 OPERACIONS	PEDRO L. VENTOSA PEREZ	351 BADALONA- JOAN VALERA
JOSÉ MARTIN FERNANDEZ	289 MÓSTOLES		



Visita la nostra web : www.comfia.net/caixatarragona/

correu electrònic: caixatarragona@comfia.ccoo.es **i telèfons:** 977235890/645796948

Estar al dia@dia.net t'interessa. Si vols rebre las notícies del sector gratuïtament, subscriu-t'hi a <http://www.comfia.info>