

EL DRAMA DE LAS PROPUESTAS DE ACTIVO

Una vez transcurrido el primer trimestre del año y tras tres meses desde la puesta en marcha del proyecto DELTA, desde cualquier terminal de cualquiera de nuestras oficinas todavía se sufre a la hora de confeccionar las propuestas de activo. Nunca el factor suerte y las plegarias fueron tan presentes.

En primer lugar, el teléfono de Créditos a mano. Bien, ya podemos empezar:

Características: Cuidado, los subtipos después no se pueden modificar.

Intervinientes: Debemos tener clara la sectorización; si nos equivocamos, tampoco se puede modificar.

Solicitud: ¿Cuántas veces la tenemos que imprimir?

Carpetilla: Contestamos la pregunta: las mismas veces que la solicitud.

Lista de documentos: Empieza la guerra. El hecho de cerrar tarea se ha convertido en una misión imposible. Siempre falta algo.

Empezamos a llamar a Créditos y nos informan que el tema lo trae Análisis de Riesgo. Comunican: falta personal —como en todos los sitios—; quedamos en espera.

Datos económicos: Si has llegado hasta aquí, ya puedes darte por satisfecho. Las incidencias llegan a tu expediente. Volvemos a llamar a Créditos. Tampoco llevan el tema, pero inician incidencia. Ahora estás en manos de los informáticos. Ya tienes el momento que necesitas por empezar la venta proactiva.

Garantías: Si puedes, no entres, porque no podrás salir.

Garantía hipotecaria: Ya te hemos dicho antes que tuvieras cuidado con las características: "el producto no corresponde". Habla con Créditos: ya sois amigos.

Productos vinculados: Todo un mundo de posibilidades, pero sé realista para ahorrarte una nueva llamada a Créditos.

Resolución: Entrar el informe, y, si es de empresa, ya sabes: documento anexo. Sal, pide IGOR y cierra.

Hasta mañana no puedes continuar, pero si es jueves por la tarde hasta el lunes (Ya decimos que los jueves por la tarde no se tendría que abrir.)

Si has llegado a hacer todo el expediente, puedes irte contento a casa, porque mañana tendrás un día duro.

Al día siguiente, todo está de color verde, pero todavía no has ni aprobado ni elevado: no tienes nada. Entra y sal, sal y entra y vuelve a entrar... Bien, ya lo hemos enviado (Esto parece, si no se ha quedado colgada por algún lugar.)

Si tienes el riesgo autorizado pero no te autorizan el precio, otra vez a empezar. Entra y sal, sal y entra a tramitación y cambia características: ya conoces el resto.

No nos paramos con la emisión, el retardo en resolución de incidencias, etc.

Poder firmar una operación es un logro para la oficina.

¿Es este el programa tan esperado? ¿No han tenido todavía tiempo de hacer todas las mejoras? ¿Es buen momento para hablar del Proyecto Cliente? ¿Cuántas horas podremos dedicar a este nuevo proyecto?

Tarragona, 16 de abril de 2007