

19/2/2019

## FONDOS DE INVERSION Y TERRITORIAL EXCEDIDO

La presión comercial para los integrantes de la red vuelve a ser brutal, especialmente en materia de fondos de inversión, más que una prioridad absoluta como ellos mismos definen, lo han convertido en una obsesión desde el comienzo de la jornada hasta el final de la misma, audioconferencias, correos, llamadas de seguimiento, reportes de ventas, amenazas veladas....., y no, **no todo vale** .

A nivel normativo respecto a la comercialización de este tipo de productos, tanto las directrices emanadas por la ESMA (Autoridad Europea de Valores y Mercados) como la propia CNMV son muy estrictas al respecto y así por ejemplo, se establece que las políticas y prácticas remunerativas no deben generar conflictos de interés, ni pueden pagarse incentivos que conlleven al personal a favorecer los intereses propios o los intereses de la empresa en perjuicio de la clientela.

Estos días ha caído en nuestras manos un correo electrónico en el que un **Director Territorial de Banca Comercial** se dirige a los Directores Regionales bajo su mando, asignando cifras de objetivo en fondos de inversión en función del número de empleados de las UGC, y sin ningún rubor **considerando esas cifras condición necesaria para seguir en el puesto.**

Este correo es una prueba manifiesta de la tiranía de algunos directivos con la única finalidad de velar por sus intereses, de hasta qué punto llega la presión en las oficinas de la red y el peligro al que nos someten cuando vinculan nuestro puesto de trabajo al cumplimiento de unos objetivos llegando a poder inducirnos a una comercialización irregular de estos productos con las responsabilidades que ello conlleva, por no hablar de la tortura psicológica que ello supone. Pronto han olvidado los graves problemas que acarrearán esas prácticas con la comercialización de las preferentes. Eso sí, en la intranet corporativa disponemos de toda la normativa y toda clase de manuales inmaculados, para así el banco, exonerarse de cualquier incumplimiento. Recordamos a la plantilla que sean estrictos con la venta de estos productos y no cedan ante estas presiones, ya que si en el futuro surgen problemas tenemos la certeza que nos dejarán desprotegidos y además se escudarán en que nos proporcionaron la formación adecuada.

CCOO no puede permitir que actuaciones de este tipo queden impunes y desde este momento anuncia que va a emprender todas las acciones legales oportunas para que hechos de este tipo no se vuelvan a repetir y esta clase de personajes reciban la sanción correspondiente, ya que vulnera tanto la normativa Mifid, como el Convenio Colectivo y el Código ético del banco y lo más importante, dañan seriamente la salud de la plantilla.

Desde CCOO continuaremos vigilantes respecto a estos comportamientos y cómo es la política de remuneración variable en Liberbank, observando si están cumpliendo o no con la normativa supervisora. En el supuesto de detectar prácticas que no cumplan con los criterios legales, volveremos a denunciar ante la propia CNMV y recordamos a cualquier miembro de la plantilla conocedor de este tipo de asuntos nos de traslado a través de cualquiera de nuestros delegados o delegadas.

**afíliate a CCOO**

[Contacta](#) con CCOO Grupo Liberbank  
Visita nuestra web [www.cooliberbank.es](http://www.cooliberbank.es)