



¡¡AHORA NOS PROPONEN MANTERNOS A RA-YA!!

En la mañana del, miércoles, 1 de Agosto hemos asistido a una reunión, con toda la representación sindical, convocada por la Empresa el día anterior a última hora de la mañana, a la que acudieron como interlocutores el Director G. Comercial de Novagalicia, Sr. Díaz Arnau; el Responsable de RRHH de Novagalicia, Sr. Mateo Alonso y el Responsable de RRL y Admón., de Personal Sr. Couceiro Naveira.

El motivo de la convocatoria fue la presentación del **Plan de Re-Activación de los Recursos de Clientes**, para lo cual se está preparando una raya (**Plan Ra - Ya**) y el **Sistema de Incentivos**.

El D.G. Comercial, expuso una serie de argumentos para estimular a la plantilla de la Red de Novagalicia y que la caída en el pasivo se amortigüe, con la vista puesta en terminar el segundo semestre con igual o mejor situación en pasivo que a 30 de Junio. Para ello, se pretenden crear nuevos productos, argumentarios, refuerzo de la sistemática; “bajaremos a la arena” ¡A buenas horas!, si atendieran a las oficinas en sus demandas de servicios para atender a la clientela en condiciones, mejor nos iría.

Plantean que se establecerá un ranking con 2 grupos de oficinas y con dos tipos de incentivos, uno mensual (Incentivo a las 30 mejores oficinas: 10 del grupo de las grandes y 20 del grupo de las pequeñas) y otro semestral hasta Diciembre/2012 (Incentivo a las 50 mejores oficinas: 17 del grupo de las grandes y 33 del grupo de las pequeñas). También ha manifestado que las oficinas que no cumplan se van a proponer cambios; ¡Los culpables, siempre los que se parten la cara día a día con los clientes!

Dice, que las “amenazas” que se dejan caer en las distintas reuniones **descalifican a quien las pronuncia y que se debe pedir colaboración y no amenazar**, vuelve a indicar que se aplicará la “meritocracia”; Sr. Díaz Arnau: **ya estamos hartos de esta puñetera palabrita, que si se aplicase verdaderamente algunos de los que la pronuncian no estarían ya donde están**. Y no lo vemos.

Como ejemplo, una jefatura de zona del Galicia, ya le manifestó a la directora de una oficina que tiene de baja dos personas y otra de vacaciones, y por supuesto no le cubren las bajas, que se ponga las pilas y empiece a llamar a todos los clientes que por cualquier circunstancia llevaron sus ahorros a otras entidades, y si no tiene gente que no las deje irse de vacaciones, a pesar de que este Jefito de Zona se coge las vacaciones todo el mes de agosto. Este elemento, por no decir otra cosa, no sabe que todo el mundo tiene derecho a un turno de vacaciones, igual que él, y los que tendrán que dar ejemplo, si fuera necesario, tendrían que ser primero las jefaturas anulando sus vacaciones hasta mejor momento.

Nuestro posicionamiento:

- En primer lugar hemos agradecido que se haya dignado a reunirse por primera vez con la representación sindical, si bien consideramos que con seguridad es debido a la gravedad de la situación.
- Le recordamos que estamos en plena aplicación de un ERE que supone como todos conocemos medidas de reducción de costes. ¿Dudan acaso de que hasta la fecha la plantilla no se ha batido el cobre? ¿Acaso consideran que se puede incrementar el esfuerzo con incentivos? ¿A que obedece que este plan sea para sólo una parte de la Red?

- La sangría del pasivo no es de ahora, lo hemos manifestado en multitud de reuniones con la Dirección ¿se acuerdan ahora? **Ningún responsable “de los de arriba” ha dimitido o ha sido cesado pese a llevar largo tiempo en el puesto.** ¡Ya estamos hartos de que toda la responsabilidad sea siempre del currante!
- En las distintas reuniones de las Direcciones Territoriales se han vertido múltiples “amenazas” donde la frase más usada era **“cuando toque elegir me quedaré con l@s mejores”**, lo hemos denunciado en todos los estamentos y, hasta la fecha, no se tomó ninguna medida al respecto con los “cantautores”.
- **Si quieren un estímulo para l@s compañer@s y clientes ¡Solucionen de una vez el problema de las preferentes!** No busquen disculpas de “malos perdedores” achacando todos los males de la caída del negocio: a la crisis, al cambio normativo, al “efecto Almunia “, etc. Pese a haberlo también reiteradamente solicitado no se publicitó como Información Empresarial en el Portal “todo” el apoyo de la Entidad a las Oficinas, incluso apoyo jurídico para l@s posibles denunciad@s, háganlo de una vez, o es que lo que con la boca pequeña dicen que si, y cuando la cosa se ponga fea será
- Hemos descubierto que para conocer lo que piensa el Director Comercial sobre los distintos temas habrá que estar atento al “Expresa” ¿Será su medio oficial de comunicación....?

Si lo que han pretendido con esta reunión es que seamos co-partícipes de una nueva fantochada, NO, **colaboradores en todo SI, siempre que sean medidas serias, negociadas y de futuro**; las medidas cortoplacistas ya vemos a donde nos han llevado.

También queremos anunciaros que haremos un ranking de los cuarenta mejor retribuidos de la Entidad, solamente para comparar con el ranking que salga de esta historia y ver cuantos figuran en el mismo, solo como curiosidad.

Al final el Plan RA - YA, es para crear unos incentivos económicos en forma de retribuciones complementarias, para conseguir un crecimiento neto de los saldos de pasivo de nuestros clientes, y mientras tanto en nuestra plantilla; suspensiones, reducciones, bajas, etc., y estamos pendientes del ERE-IV, ver para crear.

Y después de todo, si esta plantilla es capaz de revertir la situación, las alturas dirán “que buenos somos”.

Pero ya está bien de que cuando arriba se equivocan, las responsabilidades se pidan por abajo.

¿Quién ha diseñado las distintas campañas y las directrices de los últimos 9 meses? ¿Dónde están? Por desgracia, en sus minarettes, mientras el resto achica agua como puede, que ni cubos dan para poder achicar.....

03-08-2012