

Be Heathy

Presión sin límites

La implantación de un Modelo Comercial ha sido una constante en Banco Santander con el objetivo de situar a nuestra Empresa como referente en el mercado donde opera, con un denominador común: tensar comercialmente a la Red de Oficinas para ser los mejores.

Lejos de impulsar y consolidar un Modelo que sirva para sortear un entorno aún muy complicado, se ha convertido en un instrumento para perpetuar viejas prácticas que no son válidas para un crecimiento sostenible de Banco Santander, haciendo invisible una de las apuestas de la Alta Dirección. No habrá PROSPERIDAD ni para el Banco ni para el entorno donde opera, si no hay una plantilla comprometida.

La plantilla, inicialmente recelosa pero esperanzada, hoy está cansada de *SPJ*, que se ha convertido en unas siglas vacías de contenido, sencillamente no se lo creen. Para las personas que trabajamos en esta Empresa, **Banco Santander cada vez es menos Simple, menos Personal y menos Justo.**

Hemos vuelto a un escenario kafkiano, donde la plantilla encuentra serias dificultades para realizar con éxito sus actividades diarias:

- presiones para conseguir objetivos
- multiconferencias
- reuniones
- maratones de llamadas
- reportes constantes
- rankings
- talleres, Webcast...

además de atender a clientes, la digitalización y realizar la *formación obligatoria* para poder seguir desarrollando nuestra actividad.

Para **CCOO** estas actuaciones son fruto de una perversa organización del trabajo y altamente tóxica que sustrae a las personas de '*Nuestro Tiempo*' para la conciliación, ya que muchas se convocan fuera de la jornada obligatoria de trabajo, y que sirve para avergonzar y presionar a quien no va bien en el ranking, lo que está generando en la plantilla frustración y ansiedad.

CCOO insta a la dirección de Banco Santander España a que induzca un cambio para que cesen estas conductas lesivas de una vez por todas. Las malas prácticas directivas se han convertido en estructurales, poniendo en peligro todo el proyecto de Empresa, no siendo válidas para afrontar los retos actuales y obviando políticas de gestión de la plantilla basadas en la motivación y el respeto a las personas.

No puede existir un Modelo Comercial eficiente que no se ampare en el respeto a las condiciones laborales de la plantilla y en la realidad del día a día y sobre todo, que no tenga en cuenta la salud de quienes lo tienen que desarrollar.

La presión no es la solución.

10 marzo 2017

Trabajando cada día para mejorar tus condiciones de trabajo