



Direcciones de Área: se puede hacer de otra manera

Los correos electrónicos escritos en mayúsculas expresan que el remitente está “GRITANDO”, más si están en negrita y subrayados, “y lo sabes...”. Es el caso de los siguientes ejemplos de e-mail:

MIENTRAS NO SE CUMPLAN LOS OBJETIVOS DE VENTA EN CADA OFICINA QUIERO QUE TODOS OS DEDIQUÉIS A VENDER UNIVIDA AHORRO INVERSIÓN.

DEDICAD CADA MINUTO DE CADA HORA Y CADA HORA DE CADA JORNADA A VENDER UNIVIDA. NO HAY OTRA CONSIGNA HASTA QUE CADA UNO CUMPLA SU OBJETIVO.

EL QUE NO HA CONTRATADO UN ACCIDENTES QUE CONTRATE MAÑANA SIN FALTA, DEMOSTRARME VUESTRO APOYO COMO YO LO HAGO CON VOSOTROS, NO FALLARME. EL LUNES POR LA MAÑANA MIRO QUIEN ME APOYA Y QUIEN NO

Estos ejemplos reales de correo recibidos en oficinas y similares a muchos otros que se reciben a diario, deberían ir acompañados de carteles para colocar en la entrada de la oficina que dijese: **“ACCESO RESTRINGIDO A CLIENTES QUE VAYAN A CONTRATAR (UNIVIDA, ACCIDENTES, ...). Para cualquier otra operación, vuelvan otro día”**. Así evitaríamos que la clientela entrase y no fuese atendida.

Quienes trabajan presionados ven mermado su rendimiento, se sienten frustrados por no poder alcanzar unos objetivos imposibles y no ven recompensados sus esfuerzos. Además, la **presión y el estrés** tienen consecuencias negativas sobre la salud de la plantilla y probablemente estén en el origen de la plaga de bajas laborales que afecta a la de Unicaja y que deja las oficinas con insuficiente personal para atender los requerimientos que se les hacen.

En ningún caso, tampoco en las reuniones y videoconferencias, se puede insultar ni vejar hay que dirigirse a las personas con respeto, sin gritar y sin atentar contra la dignidad de nadie. Si los productos no son idóneos para la clientela, las cargas de trabajo son insostenibles o el personal es insuficiente, estas reuniones son una pérdida de tiempo.

Si te sientes presionado, insultado o humillado, estás en tu pleno derecho de abandonar una reunión o cortar la videoconferencia y, a continuación, contactar con nosotros para que elevemos las quejas a RRHH. En todo caso, **recomendamos grabar y recopilar los insultos y amenazas**. Podrían ser admitidas como medios de prueba.

Las presiones para vender a toda costa, sin tener en cuenta las características del cliente, suponen un incumplimiento de la normativa interna y de MiFID. Quienes fomentan o incluso exigen tales prácticas, están incumpliendo la normativa y asumiendo una responsabilidad personal.

En CCOO estaremos vigilantes y denunciaremos estas prácticas donde corresponda (Canal de Cumplimiento Normativo o incluso la CNMV).