

## Comercialización Fondos 306 y 307 LA PRESIÓN INTIMIDATORIA COMO ESTRATEGIA DE GESTION

Verano, plantilla bajo mínimos, escasísimas contrataciones para sustituir, ritmo frenético de trabajo, presión comercial que no cesa ni por la 'caló'... Si a esto añadimos la magnífica idea de lanzar en el periodo estival, dos fondos de inversión muy complejos de explicar a la clientela que recela de cualquier producto que no esté garantizado, la combinación es una auténtica bomba de relojería para el personal de la red comercial.

No discutimos la política comercial de la Entidad, lo que sí discutimos es la oportunidad de acometer determinadas acciones comerciales -como la comercialización de los Fondos 306 y 307- en el periodo estival, las cuales sólo contribuyen a aumentar la presión sobre una plantilla ya de por sí muy presionada.



Protagonizada por los trabajadores y trabajadoras de Unicaja que cada día soportan más presión y stress con menos medios

### Momento inoportuno

Creemos que es inoportuna en unos momentos en los que el cliente medio tiene una clara aversión al riesgo y está muy escamado de los productos de otras entidades 'que han salido rana'. Por ello, este tipo de fondos requieren de una explicación de sus características muy pormenorizada para romper la resistencia del cliente. Esto requiere tiempo, del cual no se dispone cuando la oficina está bajo mínimos de personal.

*Siguiendo la política de ahorro de costes de personal, la mayoría de las ausencias por vacaciones, no se han sustituido este año, lo que se traduce en cargas insostenibles de trabajo para la plantilla*

Exigir a la exigua plantilla que queda en las oficinas que realice un esfuerzo adicional para comercializar este tipo de productos, creemos que refleja la falta de sintonía de las altas esferas con la red comercial, el desconocimiento de la realidad de las oficinas y lo que es más preocupante, la falta de conocimiento del propio mercado porque si a alguien se le puede vender estos fondos es a quién tiene ahorros, y en este momento, quien tiene ahorros se va de vacaciones y no tiene precisamente la mente puesta en atender la llamada de un

comercial de Unicaja para venderle un fondo de inversión.

### Avasallamiento de la plantilla

A consecuencia de la mala planificación comercial y de la dificultad de venta de estos fondos, lógicamente el ritmo de ventas no se adecua a lo que los responsables de su lanzamiento quisieran, lo que está llevando a que haya Direcciones Territoriales como las de Ciudad Real, Granada y Almería (tradicional en esto de ser la campeona del atosigamiento del personal), Jaén, etc. en las que se está literalmente 'avasallando' a la plantilla preguntando diariamente dos y tres veces por las ventas realizadas y conminando a colocarlos 'sí o sí'. Esto es sencillamente intolerable y demuestra la falta de recursos profesionales de estos directivos. En un momento en el que la clientela siente una gran desconfianza de las entidades bancarias, estas políticas de colocación 'por narices' puede ser un boomerang contra la Entidad, que no debe ser consentida por los estamentos superiores si queremos que Unicaja siga siendo una entidad 'confiable'.

*La información de las ventas diarias que insistentemente se solicita a la plantilla, está puntualmente al día siguiente a las 8 de la mañana en la Intranet, lo que demuestra que la única intención de ese informe diario es la de intimidar y castigar a la plantilla de la red de negocios, cosa que por cierto es intolerable en una política moderna de gestión de recursos humanos*

Por todo ello, elevaremos la queja en los órganos correspondientes (RRHH y Consejo de Administración si hace falta) como ya hemos hecho en el pasado sobre cuestiones parecidas en las que se intimidaba a la plantilla de manera parecida.