

UNICAJA DEBE ACOMETER UNA POLITICA COMERCIAL QUE PERMITA CAPTAR EL NEGOCIO QUE HAY EN EL MERCADO

El mercado Andaluz, un jugoso bocado que no se puede perder:

- Caixabank controla el 20% del ahorro de los andaluces':
<http://bit.ly/1342fAW>
- Bankia cerrará 1.100 oficinas:
<http://bit.ly/12GSKMf>
- Cierre oficinas Novagalicia:
<http://bit.ly/ZkZ9eO>

Los sucesivos **Planes de Reestructuración de Oficinas** acometidos por Unicaja en años anteriores, han ido **mermando nuestra presencia en el territorio andaluz** (en 2 años se han integrado 108 oficinas y cerradas 17). La decisión de reducir la red con objeto de minimizar costes y eliminar ineficiencias podía tener su sentido hace un par de años en un mercado sobredimensionado.

Pero en estos tiempos en los que vamos a **asistir al cierre en Andalucía de varios centenares de oficinas de entidades intervenidas**, como **Bankia, NGC o CaixaCatalunya** obligadas por el MOU y otras como **Caixabank**, que lo van a hacer de forma voluntaria (ver <http://www.20minutos.es/noticia/1736984/0/>) **sería una decisión inexplicable, no aprovechar esta circunstancia** para recuperar una buena parte del negocio que va a quedar ocioso tras el cierre masivo de las oficinas de estas Entidades.

Porque Unicaja es una entidad mediana, cuyas **principales fortalezas son su carácter andaluz, la imagen de prudencia y solvencia** que proyectamos a la sociedad, el **buen trato dispensado a los clientes** en las numerosas oficinas diseminadas por toda Andalucía y una **cercanía** que hoy por hoy es **bien valorada por la sociedad** y que debe ser aprovechada.

En esta tesitura **confiamos que la Entidad desestime nuevos cierres de oficinas e implemente una política comercial que dote de herramientas, buenos productos y atribuciones para la captación de negocio** a los miles de compañeros y compañeras que cada día pelean en las oficinas por retener a los clientes y ampliar su cartera.

Eso, **en lugar de tener que dedicar buena parte del tiempo a inútiles informes burocráticos**, cuyo sentido es más el intimidar al trabajador/a que llevar a cabo un control de cara a posibles correcciones de rumbo en función de los resultados.

Porque, **la mejora de los números de una Entidad, no sólo se consigue rebajando la partida de gastos** (y en especial la de gastos de personal, como de forma machacona se nos sigue repitiendo), **sino muy especialmente incrementando la partida de ingresos mediante la captación de un negocio que 'está en el aire'**. Sólo hacen falta buenos 'cazamariposas' en manos de nuestros excelentes comerciales para atraerlo.



Síguenos en:

-  www.comfia.net/unicaja
-  [comfiandalucia](#)
-  [COMFIA ANDALUCIA](#)

