

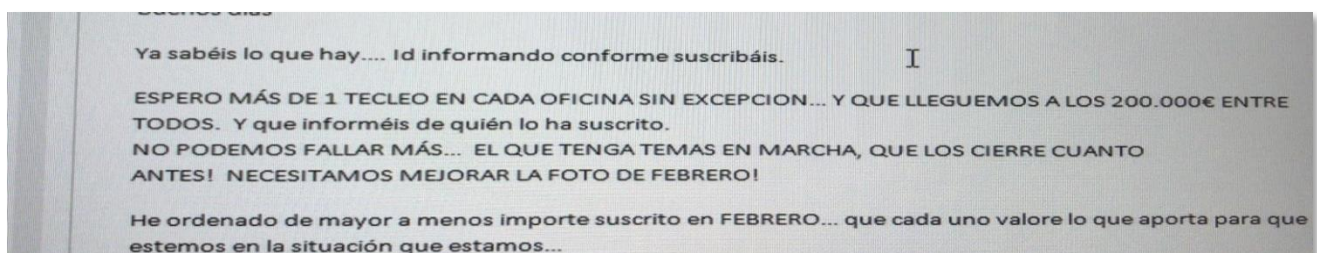
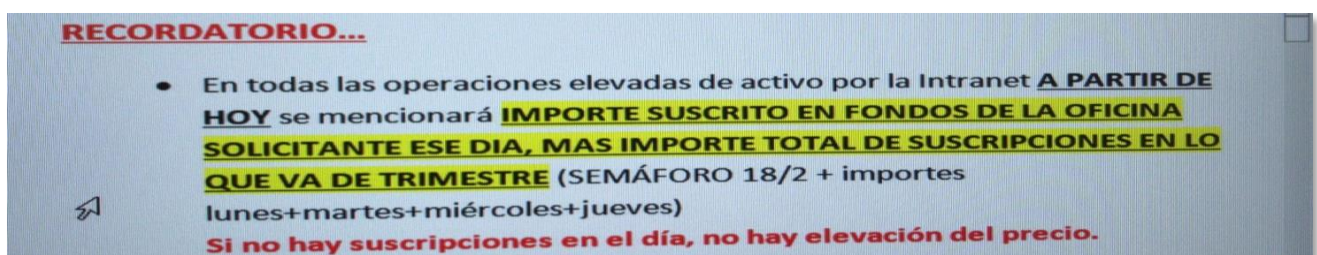
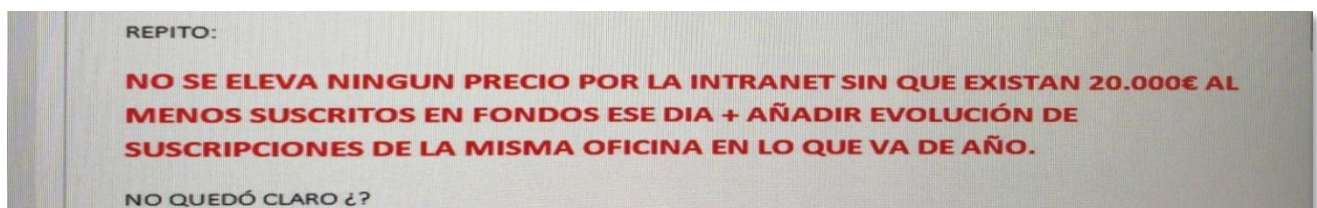
CCOO DENUNCIA LA PRESIÓN Y EL ACOSO COMERCIAL QUE SE ESTÁ EJERCIENDO SOBRE LA PLANTILLA

La presión comercial, por desgracia, no es nada nuevo, pero **los niveles que está alcanzando en las últimas semanas comienzan a ser insostenibles**. Las compañeras y compañeros de la Red Comercial se han convertido en víctimas de la obsesión de la Dirección Comercial, especialmente con productos como los Fondos de Inversión, sufriendo un acoso constante: **innumerables llamadas, correos electrónicos, reportes de ventas, publicación de ránquines, audioconferencias, Teams, amenazas veladas, latigazos virtuales...**

En mayo del año pasado ante el desconocimiento que decía tener la dirección de Liberbank sobre la presión existente en la red y afirmar que, **“El banco perseguirá cualquier actuación que vaya en el menoscabo de la dignidad de los trabajadores”**, **CCOO** remitió una circular en la que recogíamos, a modo de ejemplo, una relación de las prácticas más deplorables de las Direcciones Regionales.

Y como en la nueva Unicaja Banco la Dirección General de Negocio está dirigida por la misma persona que la dirigía en Liberbank, que depende del mismo CEO, ya estamos viendo sus mismas prácticas.

Por ello, y para que en un futuro no se puedan excusar en el desconocimiento, publicamos algunas muestras de distintos correos de responsables de área/regionales.



Desde el lunes hasta el miércoles, prácticamente ha habido teams con Fernando a diario, el tema más preocupante son las cifras de suscripciones en FONDOS DE INVERSION. Ya que la Red UB, nos triplica en el volumen realizado desde inicios de año, sin Especialistas, sin JP y sin incentivos de traspaso en el mes de Enero.

Esto supone una disminución de ingresos por comisiones debido al uso masivo de Dunas con el 43% de las suscripciones.

Si a esto añadimos que desde que ha empezado el año, las cifras de los especialistas se han ajustado a los 15.000€ diarios pero no se están cumpliendo las medias semanales y la aportación de los Directivos, tampoco está en medias superiores al 100%, salvo honrosas excepciones. Los datos no nos acompañan.

Por lo que, a nivel global, en todo el banco, se establecen las siguientes medidas:

• GALP: PRIORIDAD 1.

• Cada día reportare las ventas a Fernando, en FI, tanto de especialistas como de Directivos.

• En todas las operaciones elevadas de activo por la Intranet se mencionara IMPORTE SUSCRITO EN FONDOS DE LA OFICINA SOLICITANTE ESE DIA, MAS IMPORTE TOTAL DE SUSCRIPCIONES EN LO QUE VA DE TRIMESTRE - aportado este dato por la oficina. Si no hay suscripciones en el día, no hay elevación del precio.

Estas actuaciones de algunas direcciones, que no saben hacer su trabajo si no es látigo en mano, no deberían ser amparadas por la Entidad, ya que la misma perjudica seriamente sus intereses al propiciar un clima laboral tóxico en el que la plantilla, principal activo de Unicaja, se encuentra desmotivada, amedrentada y al límite.

Estos extractos de correos son una prueba manifiesta de la presión ejercida por algunas Direcciones Regionales/Área cuyo único objetivo es mantenerse en sus cargos y colgarse medallas incluso en pleno conflicto con Ucrania con las bolsas desplomándose, impidiendo hacer negocio de activo, negando condiciones financieras, e induciendo a la plantilla a una comercialización irregular de estos productos con las responsabilidades que ello conlleva, por no hablar de la tortura psicológica que ello supone.

Y si ya la presión comercial es insostenible, ¿cómo será cuando el primer contingente de personas acogidas al ERE salga de la Entidad? ¡TOTALMENTE INAGUANTABLE!

- ➔ UNICAJA BANCO DEBE ERRADICAR ESTAS PRÁCTICAS YA Y CENSURAR ESTE TIPO DE ACTUACIONES QUE CONVIERTEN EL DÍA A DÍA EN UN VERDADERO INFIERNO. Actuaciones así perjudican tanto a la plantilla como a los propios intereses empresariales.
- ➔ LOS OBJETIVOS TIENEN QUE SER REALES, ALCANZABLES Y NO DESPROPORCIONADOS, ya que esto provoca una desmotivación general. Y DEBEN ADAPTARSE A LAS CIRCUNSTANCIAS DE CADA OFICINA O DEPARTAMENTO.
- ➔ ¿HA TENIDO EN CUENTA LA EMPRESA EL NÚMERO DE PERSONAS QUE EXTINGUEN SU CONTRATO ESTE TRIMESTRE Y LOS QUE VAN A ESTAR RECIBIENDO FORMACIÓN? Unicaja debe rebajar los objetivos fijados proporcionalmente al descenso de personal.

Recordamos a la plantilla que sean estrictos con la venta de estos productos y no cedan ante estas presiones, ya que si en el futuro surgen problemas tenemos la certeza que nos dejarán desprotegidos y además se escudarán en que nos proporcionaron la formación adecuada.

En el supuesto de detectar prácticas que no cumplan con los criterios legales, denunciaremos ante la propia CNMV y recordamos a cualquier miembro de la plantilla conocedor de este tipo de asuntos nos de traslado a través de cualquiera de nuestros delegados o delegadas.

