

¿MOTIVACIÓN COMERCIAL O HASTÍO TOTAL?

Invitamos a los máximos responsables de Negocio a que se sienten en una mesa de cualquiera de las 800 oficinas que tiene la Entidad y que demuestre con hechos lo que están exigiendo que haga esta plantilla. A ver si son capaces, de soportar primero y de producir después.

Menos personal, más público, más trabajo, sin tiempo, sin medios adecuados, sin poder planificar nuestra labor comercial, con el sobreañadido de algunos directores regionales que presionan hasta la saciedad en un intento cortoplacista de mejorar la productividad.

Pero lo peor no es el público, ni los objetivos inalcanzables, ni que desde el 31 de diciembre hayan salido ya más de 1.000 personas de la Entidad, ni que estamos en medio de una integración informática, ni de la inestabilidad mundial, la volatilidad de los productos, la lucha por mantener las carteras, el cumplimiento de la idoneidad del cliente, **lo peor es que no nos dejan trabajar, porque nos pasamos el día reportando datos que solo nos roba tiempo, en una práctica totalmente improductiva que solo busca someternos a más presión hasta rozar lo ridículo.**

Y LA ÚLTIMA OCURRENCIA:

Que algunos directores regionales se pasen horas en los patios de operaciones de las oficinas para comprobar que se está llamando a los clientes para venderles fondos.

ESTO ES UNA VERGÜENZA Y UNA FALTA DE RESPETO a una plantilla, cuya profesionalidad está fuera de toda duda.

Solo a diario se reportan: número llamadas de fondos, número de reuniones con clientes para venta de fondos, explicaciones sobre los reembolsos, número de gestiones para retener fondos

A eso hay que sumarle, el resto de reportes de todo tipo, de seguros (ya quieren hasta las simulaciones), de préstamos, de tarjetas y largo etc., además de las previsiones mensuales absolutamente inútiles sobre probables, posibles, e imaginarias futuras contrataciones, que no sirven absolutamente para NADA, previsiones de contratación de fondos y préstamos, gestionar los cientos de cambios de centro de clientes/operaciones, número de gestiones de APIS y un sinfín de reports que no tienen utilidad alguna.

Desde aquí invitamos a los máximos responsables de negocio a que bajen al ruedo y que no manden a nadie, que vengan ellos a ver si son capaces... y se den un baño de realidad.

Hay que dejarse de ocurrencias, conocer la realidad y **poner en marcha un plan para recuperar la motivación de sus grandes profesionales**, creando iniciativas que favorezcan un entorno de trabajo más flexible, que garantice la igualdad de oportunidades, la conciliación familiar, la eliminación de reuniones interminables e inútiles, y la implantación de la desconexión digital.