

CCOO Federación Servicios



Incentivos peligrosos

Esta semana se ha conocido el resultado de un expediente disciplinario abierto el pasado 30 de Mayo a un compañero, Director de Oficina de la Territorial de Santiago, por causas que no acabamos de entender.

CAUSA DEL EXPEDIENTE

La conducta por la que se formaliza el expediente se produce en la **comercialización de seguros de vida** y el compañero, siempre según el expediente, los ha realizado de forma **contraria**:

- a las **buenas practicas bancarias** ,
- a los **intereses de la Caja** ,

por lo que ha hecho **incurrir a los clientes en gastos innecesarios**. Todo ello destinado a la **procura del Plan de Premios por comercialización de Seguros Vida-Riesgo**.

CONSECUENCIA

- **Perdida del premio obtenido en el Plan de Premios por comercialización de Seguros Vida-Riesgo.**
- **La más grave, la pérdida de la confianza del Territorial, lo que supone su relevo en la Dirección de la Oficina.**

NUESTRA OPINION

No entendemos como se puede abrir un expediente, sin haber faltado a las normas establecidas por la Entidad, no causando perjuicio a la misma (todo lo contrario), y no descuidando ningún otro objetivo fijado por la Caja. Desde ahora el ser **agresivo** , comercialmente, está penalizado.

Recordamos ahora los cursos y charlas donde, entre otras cosas, se animaba a:

- Contratar seguros a titulares de préstamos formalizados en ejercicios anteriores
- En préstamos personales, fomentar el seguro vinculado en **PRIMA UNICA**
- En préstamos hipotecarios: fomentar el seguro vinculado en **CAPITAL CONSTANTE**
- Evitar utilizar **Bia Vida Plus (Riesgo Libre)** como único seguro. No cubre la finalidad que buscan los seguros vinculados y os aleja del Plan de Premios.

Todo esto se decía en el Manual **COMO VENDEN LOS MEJORES** , entregado en las charlas a las que habéis asistido. Además, en la Comunicación del Plan de Premios (nota del 27-06-07 División Particulares) se incentiva de forma clara el superar el 100% de cobertura. Hecho que se puede constatar dado que prácticamente **todas las territoriales superan dicho porcentaje**.

El compañero actuó con la agresividad comercial inculcada diariamente a todos nosotros de todas las formas posibles (correos, llamadas, notas, etc...), y realizó un buen número de seguros. Ahora dicen que se realizaron de forma incorrecta, pero hay que resaltar que no existe ningún tipo de reclamación por parte de la clientela.

No entendemos como si los pagos de los incentivos del año 2007 fueron realizados en la nómina del 27/04/08 y la comunicación de la apertura del expediente tiene fecha del 30/05/08, al compañero no le liquidaron nada en la nómina de aquella fecha sin estar sujeto a ninguna causa de exclusión en ese momento. ¿Cómo un mes antes de abrir el expediente ya se paralizó el pago de los incentivos del 2007?

¿Es casualidad que esto se haya detectado después de liquidar los incentivos y que la Auditoría enviada, después de la liquidación de los mismos, sólo haga referencia en la misma a la comercialización de seguros, sin hacer mención de las otras actividades normales de la oficina? Si es así, el mundo esta lleno de casualidades.

Además, toda la dedicación puesta por el compañero en todos los objetivos fijados a lo largo de su vida laboral lo único que merece es la **perdida de confianza** y consecuentemente de su puesto, **de libre designación** , en base a la confianza que tenía depositada, sobre todo del Director Territorial. Esperamos que esa confianza vuelva en un plazo no muy lejano. Nosotros también hemos perdido la confianza en algunos, pero no tenemos la potestad de nombrar ni de destituir.

Julio 2008