

CCOO Federación Servicios



Navegando por Internet

Navegando por Internet



En la página web <http://www.lacartadelabolsa.com/>, el pasado día 3 el Catedrático de Estructura Económica Santiago Niño Becerra publicaba la siguiente carta, que reproducimos de forma literal y casi íntegra:

Soy director de sucursal de una entidad financiera muy importante de este país, una entidad financiera que, hace solo siete u ocho años, era aún conservadora, muy rigurosa con el riesgo y que tras renovar a toda su cúpula con (matices excesivamente detallados, resumen: personas provenientes del exterior) y con (ídem anterior: resumen: personas con master financieros USA debajo del brazo), se vio absorbida hace tan solo un lustro por la espiral de dar préstamos y créditos a tutiplén.

Como en toda juerga, el último año 2007 fue el peor, teníamos multiconferencias con nuestro superior hasta dos y tres veces al día, llegaba a ser tan kafkiano que yo tenía que dejar cualquier tarea que estuviera haciendo (como atender a buenos clientes, y con prisas) para escuchar por teléfono que era intolerable lo poco que se estaba haciendo (yo o cualquier compañero porque las llamadas eran en grupo y con el cliente delante de mis narices). Las llamaditas duraban hasta media hora, se nos exigía corregir sobre la marcha las previsiones de formalización de operaciones (hipotecarias, empresa y consumo), porque nos volverían a llamar a media mañana a ver cómo íbamos. Había que escuchar reprimendas, a veces con insultos, a compañeros por sus escasos, decían, resultados.

Tres años antes, las competencias en oficinas habían aumentando significativamente, porque consideraban que nosotros conocíamos el mercado y a nuestros clientes. Se podrá imaginar Ud. (y cualquiera de nuestros jefes) que ante tal presión (y sin consideración ninguna ante los diferentes mercados de las distintas oficinas) que directores más presionados por sus objetivos (o por las amenazas) se dejaran llevar para adelante, y se concedieran operaciones muy dudosas.

En mi zona, en dichas multiconferencias el respeto se perdía de tanto en tanto, en otras los insultos y las vejaciones eran la norma, parecía que era mejor jefe el que más insultaba y se hacía imponer. Pasamos de ser una entidad financiera donde se conseguían directores de otras entidades de un día para otro, a llegar a darse el caso

de una capital de provincia con cinco oficinas, donde cuatro estaban sin director porque se habían ido a otras entidades. Se primaban los resultados a muy corto plazo. Los directivos más listos, han sido esos que se han ido yendo de una entidad a otra, dejando las oficinas como unos zorros de subprimes y caos burocrático.

En el momento cumbre de la borrachera se buscaba el consumo y las hipotecas con prescriptores en talleres, mueblerías, y por supuesto inmobiliarias. Se han financiado coches de segunda mano de más de cinco años (cualquier Johnny tenía que sentirse importante al volante de un X o de un X (dos marcas de automóvil de lujo) a 10 años!!!!, se han dado hipotecas donde se cobraban comisiones de vergüenza a repartir entre la inmobiliaria y la oficina a 50 años al 120%.

Ese último año la proyección de beneficios de mi entidad en su convención anual era triplicarlos de 2007 a 2010!!!!.

Cuando revienta las hipotecas subprime en USA, yo le decía a mi mujer, que me reía yo de las que habíamos dado en mi entidad que de alguna forma ese tsunami nos afectaría. Se puede Ud. imaginar que la morosidad ha aumentado exponencialmente en nuestra entidad, mes a mes a paso firme y constante y que las llamadas que aún recibíamos en noviembre de 2007 (cuando el consumo ya comenzaba a desplomarse y por tanto la concesión de préstamos), es decir comenzamos a dejar de dar préstamos porque la gente ya estaba saturada; y nuestros jefes decían que no lo entendían!!!.

Como le digo, dichas llamadas de presión de vender préstamos a cualquier precio, se han convertido en una obsesión: la captación de recursos, la venta de seguros, y desde hace unos meses (con una intensificación brutal este mismo verano), de objetivos de recuperación de mora!!!!, y sabe vd que se está haciendo ante tal nueva presión???: se refinancia todo, parcheado como sea para evitar dicha mora y sacarla del balance que en unos meses volverá a serlo con la masa crecida. El radio macuto, (muy eficiente, no se crea), habla de oficinas en Levante con tasas de mora del 15 y 20%.

A cualquiera, la lectura de la carta le sugerirá distintas cuestiones y reflexiones. A nosotros nos surgió una duda: ¿trabaja este director en Caixa Galicia? No lo sabemos, pero ¿a que lo parece?

El estilo Santander ha causado sensación en el sector de bancos y cajas de ahorros, también en la nuestra, en la que contamos con directivos de ese Grupo. Ahora, cuando toca asumir las responsabilidades por las decisiones equivocadas de ayer, oiremos las disculpas: *Fue el mercado quien se equivocó, todo el mundo hacía lo mismo.*

Septiembre 2008

2019 © CCOO SERVICIOS.