



CGT

Sección Sindical Banco Santander

Plza. de Legámpi 1, 1ªA 28045 Madrid · Tfnos.: 915277902 / 915060568 · Fax: 915306821
Avda. Marqués de la Argentera, 3 08003 Barcelona · Tfnos.: 932956501 · Fax: 933104852

#fusionbansan

Armonización o castigo comercial en la red Banesto

En Banesto se ha recibido un nuevo modelo comercial que en nuestra opinión es una fusión de aquellas formas de trabajo que l@s emplead@s veíamos como las más incoherentes y lesivas de cada una de las empresas y de las que CGT tiene que hacer algunas consideraciones.

1. - *Gestor Comercial de caja: 10 gestiones / semana siendo estas entrevistas presenciales previamente concertadas y planificadas.* ¿¿Nos pueden explicar cómo?? Vemos que es absolutamente incompatible con las labores propias de un cajero que tiene que tener toda la concentración en su responsabilidad, que es el dinero.

¿Dónde quedó la preocupación sobre los tiempos de espera en ventanilla? Recordamos que el tiempo medio de apertura de una cuenta es 1 hora, si todo fluye sin incidentes, por lo que una gestión comercial de un cajero irá asociada a numerosísimas reclamaciones de clientes en espera. Nadie pretenderá que el cajero salga a atender en una mesa y que otro compañero se ponga en ventanilla, sin previamente haber cuadrado e iniciado el nuevo usuario, ¿verdad?

Los cajeros y operativos en el Santander no tienen labores comerciales porque bastante tiene el personal de ventanilla, sea del banco que sea, con la presión de atender un cliente tras otro sin parar.

2. - *Reunión comercial semanal lunes por la tarde: ¿y esta prolongación del horario en base a qué? ¿horas extra?* Recordamos que en Banesto ya han finalizado con el periodo de 3 tardes de trabajo al mes y en Santander la recuperación de la bolsa de 25 horas **siempre será por acuerdo entre las partes** y un año tiene unas 50 semanas.

Nuestro horario aunque no lo quieran entender, es por las mañanas y **las rolongaciones de jornada SON ILEGALES, una estafa a la Seguridad Social y fomentan al aumento del paro**, porque suponen una merma en las contrataciones, cubriendo puestos estructurales a costa del tiempo personal de los trabajadores.

Este modelo comercial, al igual que el ya implantado en el Santander, sigue cargando de trabajo inútil y burocrático a los empleados, que va en detrimento del tiempo necesario para hacer gestiones comerciales reales y dar al cliente un servicio de calidad, sin hablar de que por supuesto no deja ningún espacio a la creatividad o a la iniciativa del trabajad@r que debería ser un valor añadido y no un problema.

Instamos al Banco a que retire los aspectos más negativos y claramente ilegales del modelo comercial, pero si no responde positivamente, no descartamos iniciar las acciones sindicales y legales oportunas.

Aviso: sabemos que un intrépido directivo va diciendo a los promotores de negocio que su trabajo esta en la calle de 9:00 a 14:00 todos los días y que acostumbren a los clientes a que vayan por la tarde a la oficina... Así no!! Un buen directivo debe velar por la seguridad, cumplimiento de la legalidad y fomentar y practicar el respeto y si no lo hace es que no es tan bueno como creen y tendremos que evidenciarlo.

Es imprescindible que l@s trabajadores exijamos respeto y cumplimiento de nuestros derechos y que seamos capaces de decir NO, para así conseguir frenar la estrategia del Banco de incrementar el miedo y el vale todo, amparándose en el contexto de la fusión. No dejéis de poner en conocimiento de los delegados de CGT cualquier actuación desmesurada.

11 de Junio de 2013

CGT ha fuerza un banesto