



CONFEDERACIÓN GENERAL DEL TRABAJO

Federación de Sindicatos de Banca, Bolsa, Ahorro, Entidades de Crédito, Seguros, Oficinas y Despachos, Empresas Consultoras de Planificación, y de Ingenierías y Oficinas de Estudios Técnicos (FESIBAC)

C/ Alenza, 13 – 2ª planta
28003 Madrid

Tfno.: 91 289 61 38
Fax: 91 554 69 01

e-mail: santander@fesibac.org
web: www.fesibac.org
RRSS: www.about.me/CGTfesibac



PRESIÓN COMERCIAL EN EL LÍMITE DEL BIEN Y DEL MAL

En Banco Santander, la presión comercial es recurrente. Si bien, en las últimas fechas, esta se ha acrecentado de manera insostenible. La venta inducida prevalece sobre la venta responsable, generando desasosiego e incompreensión entre quienes tienen la misión de asesorar y comercializar productos entre la clientela.

Hay un **convencionalismo** generalmente asentado, a nuestro modo de ver no del todo acertado, consistente en definir a quienes desarrollan laborales **comerciales**, únicamente, como **vendedores**. A esto hay que añadirle que, para la clase dirigente de Banco Santander, por desgracia, no está tan asentado el considerarles, primero como **profesionales**, como **responsables** y, sobre todo, como lo que realmente son, como **personas**.

Últimamente, **zonas** y por extensión **directores y directoras de oficina**, están cayendo en ese **error**, incitando a las **figuras comerciales**, como les gusta identificarlos en sus tablas y rankings, a que se olviden de realizar un **correcto asesoramiento** y una **comercialización** de productos que realmente genere **valor añadido** a la clientela y únicamente se centren en **vender**, masivamente, aquello que viene **dirigido** desde la alta dirección.

Se pueden leer a diario en sus correos electrónicos, **errores** tales como: que qué es eso de filtrar a los clientes para realizar las llamadas; que el **ADN** solo debe servir para ver los **preconcedidos**; que hay que llamar a **destajo**, confundiendo con ello la figura de un **asesor financiero certificado** con, sin desmerecerlo, un **agente de telemarketing**; que qué importa **molestar** a la clientela; que qué más da si la **endosamos** un seguro que no necesita; que para qué cumplimentar **rigurosamente** una declaración de salud, si con ello **arriesgamos** la contratación del seguro; que hay que **fomentar** su endeudamiento mediante el uso de tarjetas, persuadiéndola para que hagan dinero directo y aplacen, sin preocuparnos de si esto es lo mejor para ella. Vamos, un todo vale en vísperas de un ERE venidero.

Cada día es más común que la plantilla, cuando da un **servicio de calidad**, un **asesoramiento profesional**, tenga la **sensación** de estar haciendo algo **malo o prohibido**. Que no la vean contratando un seguro de protección de préstamos, que cubre entre otras cosas, contingencias que preocupan a determinada clientela, como la del desempleo, cuando, según ellos, puede venderle un seguro de venta libre, a pesar de que, en muchas ocasiones, esta no sea la opción de más valor para ella, llegándose a dar la triste paradoja de que finalmente se contrate el seguro y en lugar de llevarse una **felicitación** por ello, se lleve una **reprimenda** por no ser la venta del producto que el Banco necesita vender.

En algunas multiconferencias, psicópatas suelen catalogar, a modo de insulto, a la plantilla como funcionarios, comparación que ya de por sí sola, les califica, por la falta de respeto que con ello se destila hacia el empleado público. Desde **CGT** les decimos que la plantilla de Banco Santander es ante todo **profesional y responsable**. **Profesionalidad** que le hace ser conscientes de la necesidad de ser un banco rentable, pero también de saber que el trabajo de banca es más que colocar el producto de moda. **Y responsabilidad**, para a través de la **excelencia**, mantener una relación **duradera** con la clientela, basada en la **confianza**.

Desde **CGT** insistimos en que no se **ceda** ante aquellas **presiones** que puedan desembocar en la **comisión** de algún **error fatal**. Errores que luego son utilizados como **justificación** para llevar a cabo sanciones, que pueden llevar al **despido disciplinario**. Que ante la más mínima persuasión para hacer algo mal, primeramente se **denuncie** y, en su caso, que su realización se **derive** a quién lo persuade, seguramente aquellos y aquellas que tienen interés en salvar su **estatus** y sus **bonus**. En Banco Santander, las **figuras comerciales** quieren hacer las cosas **bien**. Volver a casa contentas tras haber hecho bien su trabajo, ayudando a la clientela.

Desde **CGT** ya estamos tomando **medidas** respecto a esas personas. Personajes que, en lugar de motivar a la plantilla, tratan de hacerle la **vida imposible** sin darse cuenta de que, en su **satisfacción**, va implícita la suya propia.

C.G.T otra forma de hacer sindicalismo