



Banco Sabadell

Sección Sindical Asturias

BANCO HERRERO. C/ Fruela, 11, 4ª planta. Oviedo 33007 CPI. 3534-0741
Teléfono 985.96.80.53/Fax 985.96.81.39/Correo electrónico ugtbs.asturias@fes.ugt.org.

Febrero 2010 – Año XXII - Nº 242

CONCILIACION VIDA FAMILIAR Y LABORAL

Con fecha 5 de noviembre de 1999 fue firmada la Ley arriba mencionada, 39/1999, BOE nº 266 del 6 de noviembre de 1999, por la que se **“manda a todos los españoles, particulares y autoridades, que guarden y hagan guardar esta Ley”**. Está claro que en nuestro banco se entiende por guardar, esconder, para que nadie la vea y además instar a ejecutivos a que incluso promuevan y casi ordenen su incumplimiento.

Hace unos años un Director de Zona que actualmente medró más alto, lo expuso de una forma sencilla y algebraica: teniendo en cuenta que los domingos, los sábados de medio año (en aquellos tiempos), las vacaciones y los días de fiesta eran para dedicación familiar era lógico solicitar para dedicación al banco el resto de los días. Aproximadamente y según álgebra básica serían 125 los días de dedicación a la familia y 240 a la empresa. Eso quiere decir que los domingos que no sean del período vacacional, nos tendríamos que despedir de nuestra familia, amigos, etc. pues a primera hora del lunes y hasta el siguiente viernes nuestra vida, obra y pensamiento era propiedad del banco. Sutil el jefecillo. Pues medró.

Los tiempos no cambian en determinados aspectos y no se sabe si el susodicho personaje creó escuela o los hay que de iniciativa propia se posicionan en ideas similares pero ya sin “explicación algebraica”. En esa línea podemos citar la actuación de varias zonas de las que nos han llegado referencias: **Oviedo Este** indicando a los Directores de Oficina que el personal recientemente contratado tiene horario de 8 a 20 (¿tendrán otro Convenio?); **Avilés** donde de forma más o menos velada se “sugiere” trabajar por las tardes (no sólo los jueves); **Litoral**, con envío de correos a medianoche (para provocar insomnio mayormente. Tampoco es ajena a esto la **Dirección Territorial**, ya que aunque se manifiesta totalmente a favor de la conciliación y de dedicar tiempo a la vida familiar, permite que se convoquen por las tardes reuniones, sesiones de trabajo, aulas virtuales, cursos presenciales, etc., que mantienen la ocupación de muchas horas fuera de la jornada establecida por el CCB.

Desde hace años se vienen incorporando a nuestro banco personas jóvenes, mujeres y hombres (creemos que aquéllas en mayor número), que a la par que trabajan y se forman en los cometidos bancarios, con una dedicación bastante importante por no decir exhaustiva, lógicamente y a pesar del

poco tiempo libre que les queda, continúan su trayectoria personal que les lleva posteriormente, entre otras cosas a formar una familia y tener hijos. En ese momento es lógica y meridianamente comprensible que estas personas tengan una mayor dedicación a esa familia y a sus hijos. Pues bien no lo entienden así algunos jefes, quienes sin ningún tipo de rubor exigen la dedicación de las tardes al banco y fomentan por tanto una desatención a la familia y principalmente a los hijos.

Está claro que esta es una vil postura y absolutamente contraria a la Ley que también a ellos les incumbe cumplir. Creemos sin lugar a duda, que debe ser compatible la carrera profesional con la dedicación familiar, por lo que instamos a los compañeros a reflexionar sobre el tema y no dejarse arrastrar por las veladas amenazas que sobre nosotros vierten esos jefecillos/capataces esclavistas, que ignoran leyes de obligado cumplimiento.

REUNIONES

En nuestro boletín de enero pasado decíamos con respecto a las reuniones de Zona: “...en caso de que el empleado y el Jefe de su Unidad consideren **de mutuo acuerdo** que la reunión es una actividad formativa, el tiempo empleado en dicha reunión debe reducir la bolsa de las 15 horas establecida en el acuerdo”.

Pues bien, os informamos que en fecha reciente hemos mantenido una reunión con el Sr. Junceda a quien trasladamos esta cuestión, manifestándonos que, dado que estas reuniones tienen en muchos casos un gran componente formativo, no ve ningún impedimento para que la asistencia voluntaria a las mismas pueda computarse a efectos de las 15 horas.

Por otra parte aprovechamos para informaros que otro de los temas tratados fue el de las dichas planillas, sobre las que manifestó que se está trabajando en su racionalización con el fin de evitar duplicidades y solicitudes de información a las oficinas que se puedan obtener por medios informáticos. Esperamos no se demore el resultado y seguiremos dando la vara con este tema.

PLAN DE CLIENTES

Un año más y van... el iluminado obsesivo-compulsivo vuelve a la carga al grito de **“no perder ni un cliente”**. Esta obsesión enfermiza lleva a muchos Jefes de Zona a implantar medidas desquiciantes y absurdas como las de mantener

artificialmente cuentas sin saldo y sin movimiento, reactivar cuentas canceladas por los clientes, que cualquier cancelación deba ser autorizada, etc., alcanzando la obsesión cotas insospechadas que producen en el personal de oficinas, además del consiguiente desasosiego, un trabajo burocrático injustificado que sería necesario en otros ámbitos productivos, máxime dada la lamentable situación de la generalidad de oficinas en cuanto a personal.

Desde la Dirección Territorial se nos dice que el pasado año se han perdido 18.000 clientes y que esa pérdida representa más de 2 millones en la cuenta de resultados, pero esto es lo que han buscado y conseguido con la presión para no regularizar comisiones; ahora nos parece totalmente indecente que una parte del salario de muchos "curritos" (que es lo que somos de Jefe de Zona para abajo), dependa de esta tontería que lo único que consigue es que, en muchos casos, se vulnere el cumplimiento de la normativa, con el consiguiente riesgo para el que realiza la operativa, que **NO** para el que la ordena o la fomenta.

EL "AHORRO"

Las medidas para ahorrar han llegado hasta la calefacción y el agua caliente. Parece que la empresa considera un lujo ambas cosas y ya son muchas las oficinas en las que, los días en que el frío aprieta, los currantes tenemos que trabajar de abrigo y guantes y ni se te ocurra lavarte las manos salvo que traigas el termo con agua caliente de casa. Esto es debido a que los calentadores montados en muchas oficinas, algunos en época reciente, son insuficientes o cuando se estropean se considera muy cara su sustitución. ¿Se podrá ser más rácano?

EL SWAP

Todos recordamos aquellos correos famosos en los que se felicitaba a una Oficina, casi tocando la campanita al más puro estilo yanqui, al grito de **"otros tantos mil euros directos a la vena de resultados"**. Muchos, podríamos decir que todos los felicitados, no eran conscientes en aquellos esplendorosos momentos en que cual Midas todo lo que tocaban se convertía en oro, de lo que estaban vendiendo a algunos de sus mejores clientes.

Con el tiempo, las campanillas fueron ahogándose y los "chutes" directos a la vena comenzaron a pasar factura a muchos compañeros, algunos de los cuales incluso recibieron amenazas físicas por parte de clientes que se sintieron engañados por el Banco, cuyo nombre era, hasta hace poco tiempo, sinónimo de confianza y paradigma de honestidad.

La primera reacción violenta de algunos clientes exaltados ha dejado paso a la rabia sorda de otros muchos, que han comenzado o se están empezando a plantear el inicio de acciones legales contra unas Entidades Financieras, entre ellas BS, deshumanizadas y cada día más voraces con sus clientes y que son capaces de venderles productos inadecuados e ininteligibles, sin remordimiento alguno.

Midas convertía todo lo que tocaba en oro. Estos vampiros insaciables e incompetentes que nos han llevado a la situación actual con sus manejos financieros, están acabando con la gallina de los huevos de oro.

DICCIONARIO DEL BANQUERO

Cliente: persona normal y agradable, que después de abrir una cuenta se convierte en "mosca cojonera".

Cliente vinculado: "mosca cojonera" que habitualmente nos da por el "vínculo".

Cliente VIP: Cliente que constantemente nos da por el "vínculo" y, al que además, le pagamos el desayuno.

Cliente potencial: Cliente a quien primero pagamos el desayuno para que después nos dé por el "vínculo".

Plan de clientes: rebaño de "moscas cojoneras" que a muchos les dan por el "vínculo", les chupan el desayuno y que si no se reproducen son utilizadas para "birlarles" parte del sueldo.

Jefe de Zona: pastor de "moscas cojoneras". Su misión principal es que no se pierda ni una de ellas.

Aux.Admtvo: Licenciado en Económicas o Derecho, con varios Master, conocimiento amplio de otras disciplinas, con dominio de lenguas y que se contrata en los Bancos para labores de archivo.

Gestor Comercial: El mismo anterior una vez acabó de archivar. Dícese de la persona a quien le dan por el "vínculo" tanto las "moscas cojoneras" como sus "pastores". A éste ya no le pueden "birlar" más porque hace tiempo que está en mínimos.

GPyme: igual que el anterior pero con moscas más grandes.

Recién contratado: esclavo utilizado por los "pastores" para trabajar a destajo, desde antes de salir el sol hasta después de ponerse. Normalmente no le dicen quien es el Jefe, lo que le permite llevar palos de todos.

CHASCARRILLOS

*- **"Morenitos", "tridentes", "leonas", "torpedos", "tropa carbonera", "mosquitos"... y partidos entre el "Real Sporting Oeste" y el "Real Oviedo Este" ¿esto tiene gracia?**

*- **Podemos asegurar que muchos compañeros agobiados y cabreados no le ven ni gota.**

*- **Sin calefacción ni agua caliente...otra idea: los pingüinos tampoco usan papel higiénico.**

*- **¿Harán para ese uso el "MARCA" de la "liga fantástica"?**

*- **Correo de Jefe Zona a medianoche "¿Creéis que no tengo sueño? Pues lo tengo"...¡Coño pues duerme y deja dormir a los demás!**

*- **¿Qué entenderán algunos por conciliación?**

*- **Había que conciliarlos a ellos a gorrazos.**

*- **El anuncio de TV se ha hecho realidad: en algunas oficinas tienen manos libres incorporado en el teléfono porque se queda pegado a la oreja por el hielo.**

U.G.T. TU VOZ

¡¡AFILIATE!!