



## VENDER, VENDER, VENDER.

Al parecer es lo único que, últimamente, importa a Caja Madrid de las Illes Balears. Bueno quizá, esta situación, no sea tan reciente, pero sí el cúmulo de situaciones que confluyen actualmente dibujan una realidad que roza la esquizofrenia.

La situación laboral se está deteriorando progresivamente, mientras aparecemos en los medios de comunicación, con unos resultados espectaculares:

**-El volumen de negocio en Balears crece un 37% el 2005**

**-La inversión crediticia se incrementa en un 49% más que el 2004**

Sin embargo, la presión a las oficinas es cada vez mayor y la escasez de plantilla es cada día más evidente, aunque, esto, no parece importar demasiado, es decir esto NO VENDE.

**Algunas oficinas ya se retrotraen en el tiempo y retoman antiguos "vicios" como reuniones periódicas por las tardes o poner los archivos al día, por la tarde por descontado, cómo vamos a hacerlo por la mañana si tenemos varias hipotecas encima de la mesa para tramitar. Otro vicio preocupante es la cultura de salir a las CUATRO o CUATRO Y MEDIA, así puedo adelantar el trabajo atrasado.**

No se entiende que pactemos conciliación de la vida laboral y familiar y **se convoque a los directores y subdirectores a las 16.30 de la tarde a "reuniones formativas" después de haber realizado su jornada completa laboral de 7 horas.**

Una tarde de reunión, otra de archivo, otra de formación y otra de sacar trabajo atrasado, más los jueves, semana completa.

Nos preocupa que a medio plazo al pie de la foto de los resultados espectaculares le siga el interrogante de **¿A COSTA DE QUÉ Y/O DE QUIÉNES?**

Los objetivos no se negocian, se imponen, a unas plantillas que además no se sienten apoyadas.

Tampoco tenemos los criterios unificados en cuanto al trabajo con intermediarios financieros, no existe homogeneidad en el análisis de las operaciones, es decir una operación denegada en una oficina de Balears, se puede aprobar fácilmente en otra, lo que significa quedarse sin este intermediario. En otras operaciones que, procedentes de éstos y que al final no se aprueban, sin embargo ya se

han abierto cuentas y/o solicitado "Cirbe"s...

**No tiene ninguna lógica que el volumen de negocio crezca un 37% y la plantilla un 0 %.**



La Caja tiene una normativa clara en todos estos aspectos y a ella debemos ceñirnos, no podemos dejarnos influir por presiones de objetivos, al final la oficina es quien asume toda la responsabilidad. No hacerlo podría implicar riesgo de sanción. Caja Madrid ha expuesto claramente cuales son sus prioridades.

Balears necesita adaptar las dimensiones de la plantilla a sus necesidades reales y ampliar el equipo volante a un mínimo de 4 personas permanentemente.

Si bien, reconocemos algunos avances estos últimos años: sustituciones en las oficinas

**Nos preocupa que a medio plazo al pie de la foto de los resultados espectaculares le siga el interrogante de ¿A COSTA DE QUÉ Y/O DE QUIÉNES?.**

de 3 empleados, incorporación del equipo volante en Balears y dotar con tres empleados cada nueva apertura, objetivos que nos marcamos el 2002 y que sin duda hemos conseguido. Sin embargo ha llegado el momento de dar varios pasos adelante. El volumen de negocio (trabajo) se ha incrementado substancialmente y los objetivos que se imponen no se ajustan a las plantillas que tenemos. P.e.: una oficina de 4 empleados, en situación normal, se encuentra con solo 3 empleados durante 6 meses al año (vacaciones, formación, bajas,...) Hagamos la misma operación con las oficinas de 5,6,7 ... empleados. Por lo que, o adaptamos los objetivos

a la plantilla de las oficinas o la plantilla a los objetivos marcados por la Entidad. "Adaptar la plantilla" significa incrementarla según las necesidades y no "estirar" al empleado hasta que se rompa. No se entiende tal tacañería cuando el beneficio neto del

resumen el sentimiento general de la plantilla de la Caja de Madrid en Baleares, que hemos recogido durante nuestra última visita del primer trimestre de 2006. Vamos a trasladar toda esta problemática a nuestra Dirección de Zona, Dirección



Grupo Caja Madrid crece un 17.1% en 2005. Deben dotarse de los medios necesarios y dar unas instrucciones claras para evitar riesgos a los empleados. Estos párrafos anteriores

de Negocio y Relaciones Laborales y Sociales de Caja Madrid, para solucionarla en la mayor brevedad posible y evitar el deterioro progresivo de nuestra relación laboral.

Prácticamente todos los compañeros que trabajan **en el puesto de caja** se quejan de que su puesto de trabajo es inapropiado:

- La minibarra que tiene hace que prácticamente el cliente se te eche encima con todo lo que conlleva de falta de seguridad e higiene para los compañeros y compañeras.
- Y que el espacio de trabajo sea del todo insuficiente

Además del puesto de caja, prácticamente todas **las oficinas de Caja Madrid de Baleares parece que están planificadas por alguien que nunca ha entrado en una oficina de la Caja** y desconoce sus necesidades. Tampoco en los puestos comerciales se ha tenido en cuenta para nada la confidencialidad ni del cliente ni del empleado, ya que están unos encima de otros, y si no es así las colas de caja atropellan prácticamente los puestos comerciales. Curiosamente ocurre en las oficinas nuevas o viejas, grandes o pequeñas, es decir, cuestión de diseño. O sea, están planificadas con los pies, y no es solo nuestra opinión, sino el sentir mayoritario de la plantilla. Vamos a pedir a la Caja una revisión urgente de los puestos de Caja (que tienen barra) y ver las posibilidades que hay en cuanto a rectificar algunas oficinas. Con algunas ya estamos trabajando ya que no podían esperar.



**Of. 0505**  
**tel. 971.729.135**

**Afiliat enviant aquesta butlleta a 0505**

Nom i Llinatges

e-mail particular:

secciosindical@sabeicajamadrid.org