



V2 y OBJETIVOS

LA CAJA SE INSTALA EN LA AUTOCOMPLACENCIA

En una reuni3n celebrada el 30 de nov., la Caja ha facilitado a los sindicatos una serie de datos de balance y de la V2.

Los cr3ditos han crecido un 17%. Los Recursos de balance un 18%.

Del 44% de Beneficio antes de impuestos, Realia aporta aproximadamente un 20%.

Hay un repunte moderado de la morosidad. De una tasa del 0,63% en septiembre de 2006, se pasa a un 0,71% en septiembre de 2007. Ratio Bis satisfactorio (convergente con Basilea) del 12,4%.

PUNTUACIONES V2 OCTUBRE 2007

	Octubre 07	Octubre 06	Diciembre 06
Banca Comercial	7,29	7,61	8,92
Banca Empresas	8,58	7,81	11,42

NÚMERO DE OFICINAS POR SEGMENTO DE PUNTUACIÓN

	Octubre 07	Octubre 06	Diciembre 06
Banca Particulares			
Oficinas V2 <= 3	129	152	64
Oficinas V2 >= 12,75	78	104	265
Banca Empresas			
Oficinas V2 <= 3	1	4	0
Oficinas V2 >= 12,75	6	1	22

Faltan los datos (imprescindibles y diferenciados del resto del ejercicio) de noviembre y diciembre. Las cifras sirven en t3rminos de comparaci3n homog3nea, ya que se considera que la estacionalidad qued3 salvada en septiembre.

La empresa considera que ha aplicado las medidas correctoras y de apoyo necesarias; a saber:

Medidas de apoyo al negocio:

Empresas: Incremento de 3 a 10 MM € del l3mite inferior de facturaci3n. Productos espec3ficos.

Plan Consumo: Campa3as. Nuevos productos. Incremento del l3mite de las tarjetas (LTC). Nuevas tarjetas con l3mite bajo.

RAC's

Nuevos productos muy competitivos en precio: "Sentido y sensibilidad" (m3s de 2.000 MM € hasta ahora). "Ahorro Inver 6 M".

Campa3as publicitarias.

Los datos de V2 son insuficientes para hacer una valoraci3n segmentada por puntuaciones y territorial. –No se entiende que la Caja no facilite esta informaci3n a los sindicatos, de forma detallada y peri3dica, y sin tener que solicitarla expresamente–

Pese a la aparente y t3mida recuperaci3n en octubre, **es evidente que los datos no son muy alentadores.**

Es necesario aplicar acciones correctoras matem3ticas y de otra 3ndole compensatoria (por ejemplo, conciliatorias).

Porque el a3o (de crisis) ha sido at3pico, y diferente al esperado cuando se marcaron los objetivos.

Porque las "reglas del juego" (utilizando la expresi3n usada por la Caja) no sirven cuando el escenario para el que se han dise3ado cambia sustancialmente; m3xime cuando los propios Acuerdos contemplan la posibilidad de cambio ante esas circunstancias.

Porque la empresa tambi3n deber3a ser parte interesada en la motivaci3n e incentivaci3n de la plantilla.

La Caja ha emplazado el tema para el 3mbito de negociaci3n de la Mesa abierta de relaciones laborales, en la pr3xima reuni3n del 18 de diciembre.



ARA MES QUE MAI
AHORA MAS QUE NUNCA
www.sabeicajamadrid.org

AFILIA'T ENVIANT AQUEST BUTLLETÍ A 0505

Nom i llinatges: _____

Oficina: _____ E-mail particular: _____

Signatura

Les dades d'afiliaci3 s'incorporaran a la nostra base de dades en els termes establerts en la Llei de Protecci3 de Dades de Car3cter Personal.

SABEI-CGT Caja Madrid. C/ Parellades, 12, 3º 13. 07003 Palma (Mallorca) Illes Balears
TeleFax 971 72 91 35 - secciosindical@sabeicajamadrid.org